جامعة الجزائر

معهد علم الاجتماع

الوظيفة الاجتماعية للأسواق التقليدية في المجتمع الجزائري

دراسة سوسيولوجية لسوق نسوي بمنطقة مليانة

مذكرة لنيل دبلوم ماجستير

إشراف الأستاذ : كمال علي مزيغي

ـداد : ـمد براح

السنة الجامعية

1991 - 1990

-٥- كلمة شكر وتقدير -٥-

أتوجه بالشكر الجزيل الى كل من ساهم في انجاز هذا البحث ، وأخص بالذكر استاذي الفاضل الدكتور كمال علي مزيغيب الذي قبل الاشراف على هذا البحث المتواضع معدا اياه بالنصح والتوجيه ، فكان نعم الناصح الموجه .

ـ٥ـ فهـرس الموضـوعـات ـ٥ـ

الصفحة

مقـدمـة : البـاب الأول

صفحة

الباب الاول

الـوظيفـة والسـوق من منظـور نظـرى

الباب الثاني :

الباب الثاني

الوظيفة الاجتماعية للأسواق بمنطقة مليانة

ملاحق

ـ استمارة البحث

ـ خريطة تصور منطقة مليانة

ـ بعض الصور .

ـ٥ـ فهـرس الجـداول ـ٥ـ

المقدمة :

يجري في الجزائر منذ الاستقلال تغير سريع شامل في مختلف المجالات الاجتماعية والاقتصادية ، ولقد تحقق عدة تغيرات في ميادين الزراعة والصناعة والتجارة وقطاع الخدمات .

ولكن على الرغم من كل ذلك ورغم التغير الذى حصل في الكثير من المجالات الا أن الانسان الجزائري لم يساير هذا التغير في أغلب الحالات .

ومما يزيد الأمور تعقيدا عند تطبيق الخطط الانمائية هو شدة تمسك الناس بتقاليدهم وعاداتهم ، وبالتالي فان دراسة الموضوع مثل الذى تناولناه من الأهمية بمكان حيث أن ظاهرة زيارة القبور والأولياء القديمة جدا ولازالت مستمرة الى الآن وهذا يدل على على وجود قيم اجتماعية استمرت عبر الزمن ، منبعثة من صميم التراث المجتمعي وليست وليدة الصدفة ، وبالتالي فان الهدف العلمي من هذا البحث هو وصف العادات الاجتماعية المتعلقة بزيارة قبور الأولياء وما تعلق بها من اقامة أسواق للنساء عندها ومحاولة الكشف عن الوظائف الاجتماعية التي تؤديها هذه الأسواق :

2ـ اشكالية البحث :

أولى الباحثون كثيرا من الاهتمام لموضوع زيارة قبور الأولياء سواءا كان ذلك في الجزائر أو في مناطق أخرى .

ومن بين الدراسات التي اجريت في هذا الباب دراسة اميل ورمنجهام حول الأولياء في المغرب الاسلامي ، والتي كان من بين نتائجها أن الدور الاساسي الذى يلعبه هؤلاء الأولياء أو القديسون هو مصالحة وأحداث السلم بين القبائل المتحاربة .

وقد توصل الى القول أيضا بأن هذه الأضرحة تعتبر بمثابة ملاجئ يلجأ اليها الانسان عندما يكون مضطرا ، ولا يستطيع بذلك أحد أن يمسه بسوء داخل هذا الحرام[1] ودراستنا هذه لم تنحصر في موضوع زيارة قبور الأولياء وانما انصبت على معالجة ظاهرة أخرى ارتبطت بها وهي اقامة أسواق نسوية في هذه الأماكن .

واقامة هذه الأسواق ليست وليدة الصدفة ، وانما هي نتيجة لظروف معينة جعلتها تنمو وتزداد حتى شملت عدة مناطق من القطر الجزائري (وذا نتيجة ملاحظات شخصية) .

ولقد تعددت الدراسات حول الأسواق خاصة في المغرب العربي ولكنها ليست دراسات سوسيولوجيا بمعنى الكلمة ، زد على ذلك أنها ليست خاصة بأسواق النساء ومن بينها ما قامت به جامعة تونس ، وكان من بين نتائج هذه الدراسة هو أن وظيفة السوق المحلي هو التسهيل الاتصال بين مجالين مختلفين هما : الريف والمدينة[2] ، وقد أوضحت الدراسة التي قام بها جون فرانسوان تروان ، بأن السوق يسهل الاتصال بين الجنسين حيث أنه في المغرب أو في بلاد الجبالية ، فان الرجل يتأتي الى السوق لكي يختار زوجة ممكنة[3] .

وقد أجريت دراسات أخرى بافريقيا تحت عنوان النساء التاجرات في أسواق داكار بها فان دار فايرن آقيسي وقد اعتبرت هذه الدراسة النساء البائعات كطبقة اجتماعية جديدة في طريق التكوين باعتبار أنهن واعيات بانتمائهن الى فئة اجتماعية محددة[4]

DERMENGHEM Emile, *Le culte des Saints dans l'Islam Maghrébin*, Paris Paris, GALLIMARD - 3ème édition, 1954, P.165-169 -1

MOHSEN TRABELSI, "Le Souk" In Revue Tunisienne des sciences sociales, Publication du C.E.R.E.S., Université de Tunis, Tunis, N° 52, 1978, - P.118 -2

TROIN (JF), Les Soukhs Marocains, EDISUD, Aix en Provence, 1975, P.112 -3

VANDER WAEREN (AGUESSY), "Les femmes commerçantes au détail sur les marchés DAKAROIS" In Thenew élites of tropical Africa, P.C. Lloyd, (manque de renseignement) -4

ودراستنا هذه ، تنصب أساسا على دراسة أسواق النساء المقامة عند أضرحة الأولياء وماهي وظائفها وأدوارها الإجتماعية ، ولذلك سوف يحاول هذا الباحث الاجابه على عدة تساؤلات رأينا أنها ضرورية لتحليل مثل هذا الموضوع وهي :

1 - ماهي الشروط التاريخية والعوامل التي أدت الى ظهور هذه الأسواق

2 - باعتبار أن البنية الريفية في منطقة البحث، فكيف استطاعت هذه النسوة الخروج للبيع واقامة أسواق خاصة بهن ، مع العلم بأن العادات والتقاليد الريفية من طبيعتها أنها تقاوم التغيير ؟

3 - كيف يمكن الاعتبار مثل هذه الأسواق ؟ هل هي سوق بالمعنى الاقتصادى تقوم أساسا على الربح ، أم هي أسواق معنوية يتم فيها التعبير عن رموز اجتماعية معينة ؟

3 - فرضيات البحث :

1 - أن التغيرات التي طرأت على المجتمع الجزائرى في كافة المجالات وخاصة الارتفاع في مستوى المعيشة أدى الى الانتقال من الإكتفاء لحياة الكفاف الى تفكير الشرائح الاجتماعية المحددة الداخل في تحسين الظروف حياتها وذلك بالبحث عن دخول اضافية .

فرضية عامة :

2 - ان مثل هذه الأسواق بمثابة مجال للاتصال والالتقاء بين النساء لعقد صلات اجتماعية واقتصادية فرضية جزئية (أ) :

ان هذه الأسواق هي بمثابة أماكن لالتقاء وتجمع العائلات - على غرار الحمامات في المدن - وذلك لاقتناء زوجات ممكنة .

فرضية جزئية (ب) :

ان التغيير الاجتماعي أدى الى تحرر بعض النساء اقتصاديا

فأصبحت تذهب بنفسها لتختار بعض لوازمها في هذه الاسواق

3 ـ ان ممارسة البيع من طرف النساء هو عبارة عن محاولة

للتعبير عن الذات لتدعيم مراكزهن الاجتماعية ، وذلك باستلاك

حق التصرف في الدخل داخل الأسرة .

4 ـ تلجأ النساء الى ممارسة البيع عند أضرحة الأولياء هربا

عن أعين المراقبة من قبل السلطة الرسمية .

4) ـ المنهجية المتبعة :

لانجاز هذا البحث ، فقد استعنا بالمنهج التاريخي حيث أننا حاولنا التتبع المراحل التاريخية التي مرت بها الأسواق هذا في الجانب النظري ، وقد استعنا في الجانب الميداني على المنهج التجريبي وهذا ما سنبينه في حينه ، وقد استخدمنا طريقة الملاحظة والمقابلة كذلك وقد قسمنا هذه الرسالة الى بيان اشتمل الأول على فصلين أحدهما خاص بأهم النظريات التي عالجت موضوع الوظيفة باعتبار أن هذا المفهوم مرتبط بموضوع البحث زد على ذلك أننا تطرقنا الى مفهوم السوق الانثرولوجي والاقتصادي والسوسيولوجي .

أما الفصل الثاني فقد تناول موجز تاريخي عن الأسواق وقد تتبعنا من خلاله تطور السوق ابتداءا من عهود الحضارات الى يومنا هذا .

أما الباب الثاني وهو المتعلق بالدراسة الميدانية . فقد اشتمل على فصلين اولهما تناول البحث في موضوع المداخيل ، اما الثاني فقد تناول بالبحث الوظائف الاجتماعية للاسواق ، ثم في الاخير ، أوردنا استنتاجات عامة تلتها مراجع البحث ، ثم في الأخير بعض الملاحق .

- الباب الأول : الوظيفة والسوق من منظور نظري

- الفصل الأول : دراسة نظرية لمفهومي الوظيفة والسوق

- الفصل الثاني : موجز تاريخي عن الاسواق

ـ الفصل الأول :

دراسة نظرية لمفهومي الوظيفة والسوق

مدخـل :

تناول البحث في هذا الفصل مبحثا متعلقا بمفاهيم البحث ولذلك فقد عالجنا في المبحث الاول .

مفهوم الوظيفة في النظرية الاجتماعية .

وتناول المبحث الثاني الخلفية النظرية لمفهوم السوق

وقد تناولنا هذين المفهومين بالبحث لارتباطها في عنوان الرسالة حيث أن عنوانه هو الوظيفة الاجتماعية للأسواق التقليدية .

مما جعلنا نتطرق الى مفهوم الوظيفة محاولين التطرق الى مختلف العلماء الذين تناولوا هذا الاخير وهذا ما حدى بنا الى التطرق الى مفهوم الوظيفة وتوضيحه حتى تعطي صورة موجزة أحد المفاهيم الاساسية المتعلقة بالبحث وهو مفهوم الوظيفة .

المبحث الاول : مفهوم الوظيفة في النظرية الاجتماعية :

تمهيد :

- معنى الوظيفة :

استخدمت كلمة وظيفة بمعاني كثيرة مختلفة مما أضفى عليها في النهاية كثيرا من الغموض، ففي الرياضيات مثلاً تشير الكلمة الى علاقة أحد المتغيرات بمتغير آخر أو بعدد من المتغيرات الأخرى ، وهو استعمال يختلف كل الاختلاف عما نجده في الفيسيولوجيا حيث يقصد بالوظيفة . العلاقة المستمرة بين بناء الكائن العضوي وعملية الحياة .

- معنى الوظيفة الاجتماعية :

وهي الدور يلعبه النظام في البناء الاجتماعي الشامل . وظهور هذا المفهوم في مجال الدراسات الاجتماعية و الانثرولوجية اذن ، وبالتالي ظهور الاتجاه الوظيفي هما نتيجة لنظرة العلماء الى المجتمع على أنه نسق واحد يتألف من عدد من العناصر المتفاعلة المتساندة التي يؤثر بعضها في البعض ويعدل أحدها الآخر .

واستخدام فكرة الوظيفة الاجتماعية في الدراسات الاجتماعية لم تبدا بالمعنى الدقيق الا منذ أوائل هذا القرن، بحيث سيطر الاتجاه الوظيفي في آخر الأمر على كل ميادين العلم مما أدى الى ظهور البيولوجيا الوظيفية و القانون الوظيفي والاقتصاد الوظيفي وكذلك الانثرولوجيا الوظيفية .

1 ـ الوظيفة عند اميل دوركهايم (1858 ـ 1917)

يمكن اعتبار كتاب :

" قواعد المنهج في علم الاجتماع " 1895 كأول محاولة منهجية لدراسة الوظيفة بطريقة علمية .

وقد قام دوركهايم في هذه الدراسة بالتشبيه بين المجتمع والحياة العضوية فكما أن حياة الكائن العضوى تعتبر هي التعبير الوظيفي للبناء العضوى فكذلك الحياة الاجتماعية هي التعبير الوظيفي للبناء الاجتماعي .

وقد عرف دوركهايم الوظيفة في النظام الاجتماعي على أنها تناظر بين حاجات هذا النظام وحاجات الكائن العضوى الاجتماعي . وهذا ما يقوله دوركهايم في ذلك " وعلى ذلك فاذا أردنا تفسير ظاهرة اجتماعية ما فلا بد من أن نبحث عن علتها الفاعلية التي أوجدتها وعن الوظيفة التي تؤديها[1] .

ويفضل دوركهايم استخدام كلمة وظيفة أو هدف لان الظواهر الاجتماعية في نظرة لا تتحقق أية نتائج مفيدة .

يقول دوركهايم :

" ان وظيفة أى ظاهرة اجتماعية لا يمكن الا أن تكون اجتماعية بمعنى أنها تنحصر في تحقيق بعض النتائج المفيدة اجتماعيا ولذا كان يتعين علينا أن نبحث دائما عن وظيعة الظاهرة الاجتماعية في الصلة التي تربطها باحدى الغايات الاجتماعية[2] .

2 ـ الوظيفة عند راد كليف براون (1881 ـ 1955) .

استخدم براون كلمة وظيفة للتعبير على أن حياة الكائن العضوى هي الطريقة التي يعمل بها بناؤه ، والتي تساعد ذلك البناء

---

1 ـ أحمد أبوزيد المعناء الاجتماعي المفهومات القاهرة الدار القومية للطباعة والنشر 1965 ص 79/

2 ـ أحمد أبوزيد نفس المرجع ص، 80

على الاحتفاظ بكيانه واستمراره في الوجود الذي فوظيفة أي عملية فسيولوجية متكررة هي التناظر بين هذه العملية وحاجات الكائن العضوي (أو بعبارة أخرى الشروط الضرورية لوجوده) .

ويمكن قول نفس الشئ على المجتمع حيث أن وظيفة أي نشاط مثل - توقيع العقوبة على ارتكاب الجريمة أو ممارسة الشعائر الجنائزية - هي الدور الذي يلعبه ذلك النشاط في الحياة الاجتماعية ككل ، وبالتالي اسهام ذلك النشاط في المحافظة على استمرار البنائي ، حيث أن فكرة الوظيفة عند " براون " ترتبط بفكرة البناء على اعتبار أن البناء هو مجموع العلاقات المنظمة التي تقوم بين الوحدات المكونة له ، وأن عملية الحياة التي تتألف من المناشط التي تقوم بها هذه الوحدات المكونة هي نفسها التي تكفل استمرار البناء خلال الزمن [1] .

3 - مناقشة نظرية المماثلة بين الكائن العضوي والمجتمع (دور كهايم وبراون) .

ا - فيما يخص المماثلة بين الكائن العضوي والمجتمع يمكن بسهولة ملاحظة البناء العضوي للكائن الحيواني كشئ منفصل ومستقل الى حد ما عن وظائفه ، بمعنى أنه يمكن تصور البناء المادي (أو المرفولوجيا) بعيدا عن وظائف الاعضاء (أو الفسيولوجيا) وهذا غير ميسور بالنسبة للمجتمع البشري حيث تصعب الملاحظة البناء الاجتماعي الا ككل اثناء تأديته لوظائفه المختلفة صحيح أنه يمكن [redacted] ملاحظة بعض [redacted] ملامح البناء الاجتماعي مثل التوزيع الجغرافي للافراد والجماعات بطريقة مباشرة ولكن معظم العلاقات الاجتماعية التي تدخل في تكوين البناء كعلاقة

---

1 - أحمد أبوزيد المفهومات مرجع سابق ، ص، 89

الأب بالابن وعلاقة البائع بالمشترى والحاكم والمحكوم لايتسنى ملاحظتها الا عن طريق المناشط الاجتماعية التي تعكس لنا هذه العلاقات .

ب - ان الكائن العضوى الحيواني لا يستطيع أثناء حياته أن يغير الطراز البنائي الذى ينتمي اليه فالحصان لا يستطيع أن يكون فرس بحر مثلاً !

أما المجتمع فيستطيع أن يغير طرازه البنائي ، بل انه يغيره بالفعل ، دون أن يؤثر ذلك على استمراره في الوجود والمهم من هذا كله هو أن " راد كليف براون " يأخذ الوظيفة الاجتماعية على أنها نصيب النشاط الاجتماعي الجزئي في النشاط الكلي الذى يؤلف هو جزءا فيه ، فوظيفة أى ظاهرة - أو أى عنصر من عناصر السلوك الاجتماعي - هي الدور الذى تؤديه هذه الظاهرة في الحياة الاجتماعية التي تعبر عن النسق الاجتماعي الكلي وتصدر عنه[1] ويمكن القول على أن الوظيفة عند دوركهايم وبراون هي الحالة التي يعمل فيها كل أجزاء النسق الاجتماعي معا بحيث يكون بينها درجة كافية من الانسجام والاتساق والاطراد الداخلي بحيث تمنع من قيام الصراعات الدائمة الخطيرة التي لا يمكن حلها أو التحكم فيها ، وهذا ما يجعل هذه النظرة ضمن النظريات المحافظة التي تحاول الحفاظ على الأوضاع السياسية القائمة وتبرير الظلم الاجتماعي القائم على أنه نسق طبيعي وينبغي المحافظة عليه . وهذا يعتبر من مآخذ التي تؤخذ على النظرية الوظيفية بصفة عامة ومما يؤخذ على مثل هذه النظرية كذلك هو أنه قد يكون للظاهرة وظيفة معينة وأنه من واجب الباحث الاجتماعي البحث عنها ، وليس من الضرورى أن تكون لهنا وظيفة

1- أحمد أبوزيد - المفهومات ، مرجع سابق ص، 90

وقد تكون للظاهرة وظيفتين مختلفتين كل الاختلاف أحداهما عن الأخرى في مجتمعين مختلفين .

اذن فكل هذه المعطيات المذكورة سابقا تجعلنا لا نقتنع بهذه النظرية وسوف نبين ذلك أكثر في نهاية هذا البحث .

4- الوظيفة عند مالينوفسكي (1884 - 1942) :

كان مالينوفسكي يعتقد أن كل طراز من أطرزة الحضارة بل كل عادة من العادات وكل موضوع مادي وكل فكرة وكل معتقد من المعتقدات يحقق احدى الوظائف الحيوية ليس فقط بالنسبة للثقافة ككل ، بل وايضا بالنسبة لكل عضو من الاعضاء المجتمع سواء من الناحية العقلية أو من الناحية البيولوجية، وهذا الموقف يعتبر نتيجة طبيعية لرأيه في الثقافة فالثقافة في نظره اداة يستطيع المرء بواسطتها أن يتغلب على مشكلات البيئية التي يعيشون فيها والتي يصادفها أثناء محاولاته اشباع رغباته المختلفة وهي كذلك تؤلف كلا متكاملا تتساند فيه العناصر والأجزاء المكونة ، كما أن هذه المناشط والمواقف والاتجاهات تنتظم في شكل نظم اجتماعية كالعائلة والقبيلة والهيئات الاقتصادية والسياسية والتعليمية وما اليها ، وأنه من الصعب أن يحاول المرء الفصل فصلا تاما قاطعا في هذا الكل المتماسك بين " الصورة " أو الشكل من ناحية والوظيفة من ناحية أخرى .

فوظيفة العلاقات الزوجية وعلاقات الابوة هي في النهاية انجاب النسل أما صورة هذه العلاقات فتختلف من ثقافة الاخرى[1].

ويؤكد مالينوفسكي على أن الوظيفة الاجتماعية ليست هي مجرد التعرف على هذه العلاقات المتبادلة بين عناصر الثقافة المختلفة ولا هي مجرد اسهام النشاط الجزئي في النشاط الكلي الذى يدخل

1- أحمد أبوزيد ، مرجع سابق ، ص، 103

في تكوينه انما لا بد لكي نفهم الوظيفة أن نرجع طيلة الوقت الى نبين أكثر تحديدا بحيث يمكن لملاحظته ، وأن نأخذ بعين الاعتبار على أن النظم البشرى وكذلك المناشط الجزئية التي تدخل في هذه النظم ترتبط بالحاجات الأولية أو البيولوجيا أو بالحاجات المشتقة أو الثقافية[1].

ومما يمكن ملاحظته كذلك على نظرية مالينوفسكي على أنه أهمل دور التاريخ في الدراسات التي قام بها رفض فكرة الرواسب الثقافية التي لا تؤدى وظيفة معينة في الثقافية ككل .

لم يكن مالينوفسكي يتصور على أن بعض الظواهر الثقافية تستمر في الوجود بعد أن تختفي وظيفتها ، وكان يؤكد على أن هذه الاخيرة ليست في الحقيقة الا ظواهر وظيفة ولا يلبث العالم الاجتماعي أن يفهم الدور الذى تلعبه حين تتوفر لديه المعلومات الكافية عن المجتمع وعن محتواها الثقافي الذى توجد فيه .

ويؤكد كذلك على أن كل الثقافة هي كل متكامل ومستقل بذاته كما أن كل عنصر فيها يؤدى دورا معينا ويساعد بطريقة أو بآخر على اشباع كل الرغبات البشرية الأساسية ، فليس من شأن العالم الوظيفي اذن ، أن يحاول اعادة تركيب الماضي كما كان يفعل علماء القرن التاسع عشر[2].

نقد نظرية مالينوفسكي :

من الملاحظ عموما على دراسة مالينوفسكي من خلال مؤلفاته على أنها لم تكون سوى مجرد تركيب لأحداث معينة ، فهي ليست دراسة نظرية تكاملية بالمعنى الدقيق ، ولا يبدو أن مالينوفسكي اختار المعلومات التي تورد ها في كتابه تبعا لمعيار واضح دقيق ولم يكن به حاجة الى ذلك لأن كل شئ يرتبط بكل شئ آخر في المواقع الثقافي بروابط زمانية ومكانية كما يأخذ على مالينوفسكي

1- أحمد أبوزيد ، مرجع سابق ، ص، 105

2- أحمد أبوزيد نفس المرجع ، ص، 111

كذلك وخاصة في دراسته لنظام الكولا فهي تبين بعض وظائف هذا النظام ومنها خاصة كما يقول ايفانز بريتشارد التقريب بين الجماعات المستقلة المتمايزة من الناحية السياسية وذلك عن طريق القيم الشعائرية التي تشترك فيها كل هذه الجماعات.

5- الوظيفة عند ميرتون :-

يميز ميرتون بين نوعين من الوظيفة :

الوظيفة الظاهرة والوظيفة الكامنة، كوسيلة لازالة الغموض الذي يكتنف بعض الكتابات الاجتماعية التي تعالج موضوع الوظيفة الاجتماعية، وخاصة في محاولة التمييز بين بواعث السلوك الاجتماعي والنتائج الموضوعية المترتبة على هذا السلوك.

وليس ميرتون هو أول استعمل هذا التمييز بل نجده في كثير من الكتابات مثل " سبنسر " وماكيفر وزنانيكي وجورج ميد " بل وأيضا في بعض كتابات دوركهايم وخاصة في دراسة الوظيفة الاجتماعية للعقوبة.[1]

ا- الوظيفة الظاهرة :

ويشير بها الى النتائج الموضوعية التي تساهم -أو كان المقصود منها أن تساهم في توافق أو تكيف وحدة معينة بالذات قد تكون شخصا أو زمرة اجتماعية أو نسقا اجتماعيا أو ثقافيا).

ب - الوظيفة الكامنة :

وهي النتائج التي تحقق نفس الشيء ولكنها لم تكن مقصودة أو التي يصعب التعرف عليها.

ويعتقد ميرتون أن التميز السابق الذكر قد يحقق عدة أهداف في البحث الاجتماعي.

فهو يساعد على تحليل الانماط الاجتماعية التي قد تبدو بعيدة عن العقل والمنطق وتوضيحها وتقريبها الى الاذهان كما يساعد

1- أحمد أبوزيد، مرجع سابق، ص 112

على تفسير كثير من العادات والتصرفات الاجتماعية التي تصدر عن الناس دون أن يكون هناك غرض واضح منها[1] قد يعتقد الباحث على أن هناك بعض العادات في خرافية وغير منطقية ولكنه باستعمال الوظيفة الكامنة قد يصل الى تفسير ذلك .

ولقد تنبه دوركهايم من قبل الى هذه الوظيفة الكامنة وذلك عند ما فسر الشعائر الدينية والتي اعتبرها وسيلة للتعبير بطريقة جماعية عن بعض العواطف التي تعتبر مصدرا لوحدة الجماعة .

وهذا كله معناه أن استخدام فكرة الوظيفة الكامنة كفيل بأن يبين لنا أن السلوك الذى يبدو غير معقول لاول وهلة كثيرا ما يكون له وظيفة اجتماعية بالنسبة للجماعة التي تقوم به .

فالاكتفاء بدراسة الوظائف الظاهرة يجعل من الباحث الاجتماعي مجرد شخص يجيد تسجيل مظاهر السلوك المألوفة العادية ..

وكذلك فان البحث عن الوظائف الكامنة أو المستترة يؤدى الى زيادة محسوسة في معلومتنا الاجتماعية بشكل لا يمكن تحقيقه اذا اكتفى الباحث بدراسة الوظائف الظاهرة بحيث أن الحياة الاجتماعية ليست شيئا بسيطا كما يبدو للوهلة الاولى وأنه لابد لنا لكي نفهم هذه الحياة الاجتماعية فهما دقيقا من أن نذهب من ما وراء الاغراض الظاهرة للسلوك الاجتماعية .

والتفرقة بين نوعي الوظيفة الاجتماعية يحول بين الباحث الاجتماعي وخطأ الوقوع في اطلاق الاحكام الخلقية عن العادات والتقاليد وأنماط السلوك التي يلاحظها في المجتمع ، وتساعده بالتالي على التعمق في التحليل هذه الظواهر تحليلا علميا دقيقا .

الا أن هذا التحليل قد أضفى الكثير من الغموض على الفكرة وربما كان ذلك راجعا الى الطريق الغريب الذى يتناول به الموضوع

١ـ أحمد أبوزيد ، مرجع سابق ، ص 113

والى استخدام مصطلحات ومفهومات مبهمة أو على الأقل غير دقيقة ، دون أن يجشم نفسه مؤونة توضيح ما يقصده بهذه المصطلحات والمفهومات.

تلخيص موقف ميرتون :

1- ان أية دراسة جادة للوظيفة الاجتماعية تقتضي من الباحث الاجتماعي أن يعطي جانبا كبيرا من اهتمامه لموضوع البواعث والدوافع على اعتبار أنها سوف تساعد بشكل فعال في التحليل الوظيفي وذلك على الرغم من الاختلاف الواضح بين الوظيفة الكامنة والبواعث وعدم وجود رابطة ضرورية بين الاثنين .
فالباعث الاجتماعي قد يختلف من مجتمع لآخر ومع ذلك يحقق ذلك السلوك نفس الوظيفة في كل هذه المجتمعات ، كما أن البواعث قد تتشابه ومع ذلك تختلف الوظائف الكامنة فتغير البواعث أو الوظيفة لا يستلزم بالضرورة حدوث تغيرات مماثلة في الآخر .
2- ان يتعين على الباحث الاجتماعي أن يعطي أهمية كبيرة لموضوع حاجات النسق الاجتماعي على اعتبار أنها تؤلف جزءا جوهريا في التحليل الاجتماعي .
يبدو أن ميرتون نفسه لا يلبث أن يذكر أنه من الصعب جدا تحديد هذه الحاجات بطريقة موضوعية ولا يكاد يدلنا على طريقة عملية للتعلب عليها الطبقة البعدية .
وفي واقع الأمر فان هذا التميز بين الوظيفتين ما هو في حقيقته الا محاولة بسيطة للتميز بين الوظائف المقصودة والوظائف غير مقصودة ، وهي كما ذكرنا سابقا تفرقة قديمة وشائعة في الكتابات الاجتماعية والانثرولوجية على السواء.

1- أحمد أبوزيد مرجع سابق ، ص 119

مناقشة وتقويم النظريات الوظيفية :

لم يكن الهدف هنا هو تتبع كل ما قيل حول موضوع الوظيفة الاجتماعية خاصة وأن معظم الذين تكلموا فيه لم يفعلوا شيئا أكثر من ترديد المبادئ الاساسية التي وضعها الاساتذة الثلاثة : دوركهايم ومالينوفسكي ورادكليف براون (1)

مع اضافة بعض التفصيلات في بعض الأحيان وكثيرا من التعقيدات في معظم الأحوال مما زاد غموض المسألة لدرجة دفعت بعض الكتاب الى المناداة بنبذ اصطلاح وظيفة كلية من الدراسات الاجتماعية والانتروبولوجية استبدال مصطلح آخر بها يكون أكثر وضوحا ولكن هناك على أية حال من يعارض هذا الاتجاه ويعتبره حلا غير عملي وأنه لن يؤدي في آخر الأمر الى شيء ، لأنه من العسير كما يقول " نادل " الاتفاق على مصطلح آخر أفضل من كلمة وظيفة التي سادت وسيطرت فعلا على معظم الدراسات ، كما أن الغموض الذي يحيط بهذه الكلمة يعكس في واقع الأمر شيئا من الغموض الذي يحيط بالمسألة ذاتها .

ومهما يكن من تضارب آراء العلماء حول مفهوم الوظيفة فإن ثمة بعض نقط أساسية يكادون يجمعون عليها بحيث أصبحت بمثابة الأساس في الدراسات الوظيفية :

أ) التسليم بأن كل نظام اجتماعي يلعب دورا محددا في المحافظة على نمط الحياة السائدة في ذالك المجتمع بالذات .

صحيح أن بعض العلماء يغالي في ذالك الاتجاه بحيث يذهب الى أن كل عادة من العادات وكل عنصر من عناصر السلوك يلعب الدور الحيوي والا لم يكن هناك أي مبرر لوجوده .

فما لينوفسكي مثلا يرفض على هذا الأساس فكرة الرواسب الثقافية ويرى أن كل عنصر في الحياة له وظيفة قد تكون غير واضحة ولكنها موجودة ويمكن الكشف عنها بالبحث والتحليل العميقين .

---

1 ـ أحمد أبوزيد ، مرجع سابق ، ص120

ولكن هذا الموقف المتطرف لا يكاد يجد له نصيرا حتى بين تلاميذ مالينوفسكي أنفسهم الذين مع تسليمهم بالدور الحيوي التي تؤيده النظم الاجتماعية ـ لاينكرون ، في ضوء تجاربهم الخاصة المستمده من دراستهم الحقلية ـ وجود ظواهر اجتماعية متخلفة من الماضي ولا تكاد ترتبط بأي شيئ آخر في المجتمع ولا يكاد يكون لهما أي أثر في الحياة الاجتماعية .

ب) ان الوظيفة الاجتماعية لأي نظام من النظم تختلف كل الاختلاف الاختلاف عن الغاية من هذا النظام كما تختلف عن الأغراض الشخصية التي قد تكون ماثلة في أذهان الناس الذين يشتركون في النشاط الاجتماعي ، بل انهما قد تتعارض أحيانا مع هذه الاغراض الذاتية وعلى ذلك فليس من شأن علم الاجتماع أو الانثروبولوجي أن يشغل نفسه بالبحث عن غرض الفرد أو الجماعة بل دافعهم على القيام بهذا النوع من النشاط أو ذاك .

بل ان مهمته الرئيسية تنحصر في البحث عن دور ذلك النظام " كنظام " في تماسك البناء الاجتماعي وبقائه .

فمن السهل على الشخص أن يسأل سواء كان باحثا أو شخصا غير متخصص الناس عن أغراضهم ، وله بعد ذلك أن يقبل الأسباب التي يذكرونها له أو يرفضها .

أما البحث عن الوظيفة الاجتماعية فهو أمر يحتاج الى كثير من المران والخبرة والتعمق في التحليل وفي الفهم .

المبحث الثاني : الخلفية النظرية لمفهوم السوق

1 ـ السوق في مفهوم الانتربولوجيا :

لقد أهمل علماء الانتروبولوجيا لعدة سنوات استعمال النظرية الاقتصادية عند دراستهم للحياة الاقتصادية للشعوب المسماة بالبدائية بحيث أنهم قد أهتموا أساسا بظواهر البيئة والتكنولوجيا ، ومثالا على ذلك الدراسات الهامة جدا التى قام بها كل من بوى ، وترنفالد ، ومالينوفسكي بين 1910 و 1935 .

وقد بين هؤلاء من خلال دراساتهم بأن حب الكسب الذى يميز الحياة الاقتصادية في المجتمع الحديث نجده غائبا في المجتمعات البدائية حيث أن النشاطات الاقتصادية كانت تحفزها واجبات اجتماعية وسياسية وقرابية وطقوس دينية سحرية .

وكان يتم في هذه المجتمعات ما يسمى بالتبادل فقط بحيث أن البيع والشراء كان مجهولين تماما ، وهذا ما استنتج مالينوفسكي ودعمه فيما بعد دراسات بوى ، وبعد هوروث بينيد يكست[1] وسوف نتعرض فيما يلي الى بعض الدراسات الانترولوجيا للحياة الاقتصادية في المجتمعات البدائية والتي لم تعرف ما يسمى بالبيع والشراء بل عرفت نوعا آخر من التعامل وهو التبادل

1.1 ـ تعريف التبادل : هي عملية يتم بمقتضاها انتقال السلع والخدمات بين الافراد المجتمع أو بين الجماعات المختلفة كما يفترض وجود نوع من التساوى بين الأطراف المختلفة التي تدخل في هذه العملية .

ويستلزم قيام التبادل وجود درجة معينة على الاقل من التخصص في الانتاج وهذا يصدق على كل المجتمعات البشرية بما فيها المجتمعات البدائية وذلك على الرغم من كل ما يقال من عدم معرفة المجتمع البدائي بالتخصيص وتقسيم العمل الا أن التبادل بين الجماعات العائلية والقرابية يختلف بطبيعة الحال عن عمليات التبادل التي تتم بطريقة لا شخصية في السوق وبخاصة في المجتمعات الحديثة[2] .

1- POLANYI (Karl) et ARENSBERG (C), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la téorie*, traduit par Anne et Claude Rivierre, Paris, Larousse 1975

2ـ أحمد أبوزيد ، البناء الاجتماعي ، دار الكاتب العربي القاهرة ، 1967 .

1-2- أشكال الاستبدال وتطورها :

أ- طريقة الهدايا الملزمة :

عثر العلماء الاتجرافيا على نظام من هذا القبيل عند كثير من العشائر والقبائل القديمة وسمي هذا النظام "بنظام الهدايا الملزمة" لان العشائر تلتزم فيه بتقديمها وردها والا متناع في الحالتين يفسر بانه اهانة دينية واحتقار اجتماعي ومن ثم يترتب عليه اعلان حالة الحرب وقيام الخصومات والمشاحنات بين الفريقين وقد ترك ذلك بقايا ورواسب لا تزال موجودة في نظامنا الحاضر فتقديم الهدايا في موسم الحصاد ومن بواكير الثمار في البلاد الريفية ، ودفع النقود في مناسبات الزواج والولادة والختان والاعياد الاجتماعية لا يزال معمولا به .

ب- نظام المقايضة : يؤدي هذا النظام الى استبدال السلع بعضها البعض بشكل مباشر بحيث يكون كل واحد من المتبادلين في حاجة الى سلعة صاحبه ، فيتناول احدهما للآخر عن سلعته في مقابل حصوله على السلع التي يحتاج اليها وذلك في سوق اقتصادية واحدة وفي وقت واحد .

غير أن هذا النظام ادى الى بطء العمليات الاقتصادية وتعويق صفقات الاستبدال حيث أنه لا يتم عملية المبادلة الا اذا كان المتبادلين في حاجة الى نفس السلعة الزائدة عن حاجة الآخر وشاءت الظروف أن يلتقيا في السوق ، وكانا متفقين ومتفاهمين وكانت سلعتهما متقاربتين في القيمة وهو مايسمى في العرف الاقتصادي بالتواقف المزدوج ، وهذا أمر يندر حدوثه بمثل هذه الشروط.[1]

ج- نظام التبادل بالنقود :

استخدمت النقود منذ عهد بعيد لتؤدي وظيفتين هما :

- أن تكون وسيطا في الاستبدال ، فقد كانت العيوب التي يشتمل عليها نظام المقايضة سببا في البحث عن سلعة وسيطة دقيقة تؤدي هذه الوظيفة

---

1 - مرجع ليست عليه بيانات ، ص 89

ـ أن تكون مقياسا ثابتا لقيم الاشياء :

فقديما كانت قيمة السلعة تقاس بعدد كبير من الاشياء فأصبح في ظل هذا النظام يساوي قدرا معينا من سلعة وسيطة أو مبلغا معينا من النقد .

واستخدام النقود لم يكن نتيجة عقد أراده الافراد والجماعات وانما كان ظاهرة اجتماعية تعبر عن مبلغ الحاجة الى تنظيم تداول الاشياء وقياس قيمتها قياسا أدى الى العدالة .

والنقود في شكلها الاخير قطعت مراحل شاقة من التطور فقديما اتخذت الجماعات بعض السلع ذات النفع العام وسيلة للتداول ومقياسا لتقديم قيم الاشياء الاخرى .

فاستخدمت القبائل التي تعيش على الصيد جلود الحيوان والاسماك والحراب والاقواس ، واستخدمت القبائل الزراعية الحبوب والثمار والاقمشة وريش الطيور .

1 ـ أمثلة عن أشكال التبادل :

ا ـ التبادل عن طريق نظام الكولا :

أكد الكثير من الونثرولوجية ، على أنه من خصائص الاقتصاد البدائي غياب حب جلب الفائدة سواء من الانتاج أو من التبادل كما هو الحال بالنسبة لنظام " الكولا " فبمقتضى هذا النظام يدخل سكان جزر " ترويرياند " في نسق من التحالف الذي يهدف الى التبادل أشياء وهي تتألف من عقود طويلة من الصدف الاحمر ، وأساور من الصدف الابيض وهي سلع ذات قيمة اجتماعية وشعائرية بحتة .

والحصول على هذه السلع يؤثر على المركز الاجتماعي للفرد[1] بالرغم من أن هذه الادوات هي عديمة النفع ، وهذا الأمر الذى ليس عنده أى معنى ، استطاع بشكل أو بآخر أن يصبح القاعدة المؤسسة ما بين القبائل لانه مرتبط بعدد لا يمكن حسابه من النشاطات زد على ذلك أنه يتم في جو يسوده الرسميات والتكلف والوقار والتعرض الى الأخطار.

ب - نظام البوتلاش:

قبائل البوتلاش في الهنود الحمر الذين يعيشون على الساحل الشمالي الغربي الأمريكا.

ويرتكز هذا النظام على أن يقوم الشخص من ذوى المكانة الاجتماعية بتوزيع نوع من الأغطية على أقاربه الذين لا يلبثون بعد فترة زمنية معينة أن يردوا اليه هذه الاغطية بعد أن يضيفوا اليها اعدادا أخرى أضعاف ما أخذوه منه.

وقد اعتقد الانثرولوجيين بأن هذا النظام هو نوع من القرض الذي يعود على صاحبه بالفائدة الا أن هذا الفهم هو خاطئ وليس أدل على ذلك من أن الشخص كثيرا ما يلجأ الى احراق هذه الأغطية ذات القيمة الاجتماعية العالية، بل قد يذهب الى إحراق الكثير من ممتلكاته ليدلل على استهانته بالأشياء المادية.

وكلما فعل الفرد ذلك كلما زادت مكانته الاجتماعية فالبوتلاش اذن لعبة اجتماعية أكثر منها نظاما اقتصاديا على حد تعبير الاستاذ لزلي وايت[3].

1- السيد محمد بدوى ، علم الاجتماع الاقتصادى ، اسكندرية ، دار المعرفة الجامعية 1935 ص5

MALINOWSKI BRONISLAW, Les Argonautes du Pacific occidental, traduit par ANDRE et Simone DENYVER, Paris, Gallimard, 1963, - P. 144 -2

3- أحمد أبوزيد ، الانساق ، مرجع سابق ، ص 227 - 228 .

جـ - دراسة بول بوهانان لقبائل التيف :

قام بوهانان بدراسة قبائل (تيف) في وسط وادي بينو في نيجيريا الشمالية .

تعتمد قبائل التيف على الزراعة الحقلية أي محصولات المعيشة ولكنهم يستكملون احتياجتهم من المواد الاخرى من الاسواق المجاورة .

ويؤكد بوهانان على نمطين مختلفين في مجال توزيع السلع وتبادلها يقوم أحدهما على مبداء الهدية بينما الثاني على فكرة السوق .

والمقصود بالهدية أو التهادي هو تبادل السلع بين الافراد أو الجماعات الذين يرتبطون معا ببعض العلاقات الفردية الدائمة .

ويستغرق تبادل الهدايا فترة طويلة جدا من الزمن وبذلك يعتبر عاملا مقويا للعلاقات الاجتماعية أو تؤدي الى خلق مثل هذه العلاقات بين أطراف التبادل .

وقبائل التيف يكرهون بيع انتاجهم في السوق لاقاربهم أو اصدقائهم لان هذا يؤثر تأثيرا كبيرا في قيمة أو سعر هذه السلع ، فهنا نجد اذن أن فكرة القيمة المادية أو السعر تتدخل في عملية التبادل بعكس الحال في " التهادي" .

ويستخدم التيف كلمة " سوق " للاشارة الى كل عمليات التبادل التي تتم بغير طريق التهادي ، بحيث أن كل السلع وكل ما هو

صالح للتبادل يمكن أن تكون لها قيمة مادية ، وبالتالي يمكن أن يكون لها مقابل محدد بكل دقة معاكسا للهدية التي ليس لها أي قيمة تبادلية ولذا كانت كل عمليات التبادل التي تتم بحسب مبادئ السوق تتخذ شكل البيع والشراء وهو أمر يختلف كل الاختلاف عما يحدث في تبادل الهدايا.[1]

ر ـ نظرية مارسال موس (1872 ـ 1950) :

في مقالة الشهير مقال عن الهدية يقول مارسال موس بأن الشخص المهدى اليه في هذا النظام ملزم برد الهدية بمقابلها او بأكبر منها من حيث القيمة ـ والامتناع عن القيام بذلك يزعزع المركز الاجتماعي للفرد ويطلق موس على هذا النوع من التهادى " الهدايا الملزمة " للاشارة الى عنصر القهر والاجبار على رد الهدية .

وهذه الخاصية الملزمة هي موجودة في كل انواع الثقافات على مختلف درجاتها اما في المجتمعات المسماه بالبدائيه والتي لا يظهر بينها الخصوص في الحياه الاقتصاديه فهذا الالزام يأخذ شكل النظام الاجتماعي ويلعب دورا اقتصاديا وسياسيا ذو أهمية بالغة .

خلاصة :

ان النظام الاقتصادي هو وظيفة بسيطة للتنظيم الاجتماعي وبصفة عامة فان الانظمة الاقتصادية متداخلة مع العلاقات الاجتماعية حيث أن توزيع السلع المنتجة تضمنه عوامل لا اقتصادية.[2]

وبالتالي في دراسة الحياة الاقتصادية في المجتمعات التقليدية لا بد من أن تأخذ في الاعتبار العوامل والظروف الاجتماعية الاخرى التي تلابس النشاط الاقتصادية التقليدية المختلفة فتشابك النظم .

1 - أحمد أبوزيد ، الانساق ، مرجع سابق ، ص، 234 ـ 235 .

2 - *POLANYI Karl, La grande transformation, traduit par Cathérine Alamond et Maurice ANGERRO, Paris, Gallimard, 1983*

الاقتصادية التقليدية ، وتداخلها مع بقية النظم الاجتماعية يتطلب ضرورة دراستها في علاقتها بالبناء الاجتماعي الكلي السائد في ذلك المجتمع بالذات وعدم الاكتفاء بتطبيق القوانين الاقتصادية التي وضعت أصلا لتفسير الحياة الاقتصادية في المجتمعات الصناعية الحديثة ففي كثير من القوانين المسلم بصحتها مثل قانوني العرض والطلب لا تصدق على الجماعات البسيطة المنعزلة التي لا تخضع حياتها الاقتصادية لعوامل السوق وأحكامه .

2 ـ السوق في مفهوم الاقتصاد :

مكان السوق هو موقع متميز أين يمكن للناس الالتقاء لتبادل سلع معينة ، ولكلمة تبادل معاني مختلفة :

ا ـ فهي تعني كل تحول للمنتوجات من شخص الى الآخر مقابل ثمن معين أو غير معين أو مجهول كما هو الحال بالنسبة لهدايا أعياد الميلاد ، فالتبادل بهذا المفهوم يعني المبادلة واعادة التوزيع .

ب ـ وبمفهوم أكثر ضيقا ، يعني التبادل الشراء والبيع بثمن معني أو ثابت ، وهنا يدخل عنصر الاختيار بين القبول والرفض وهذا المعنى موجود في نظام السوق المنظم ذاتيا .

وهناك نقطة أساسية لا بد من الاشارة اليها وهي أنه في مكان السوق فان قانوني العرض والطلب غير ضروريين بينهما في المفهوم الاقتصادي فان الاشخاص يكونون اما باعة واما زبائن فمثلا الفلاحين يمكن أن يذهبوا الى السوق للشراء فقط .

والسوق يمكن أن يكون له كذلك مكان معين ، ويكون منعقدا كل يوم أو في أيام معينة فقط[1].

قبل أن نتعرض الى أنواع الاسواق عند علماء الاقتصاد فلا بد أن نتعرض الى مساهمة ماركس في دراسته للبضاعة .

2 ـ تعريف البضاعة عند ماركس :

« والبضاعة هي بادى ذي بدء شئ يكفي بخصائصه الحاجات البشرية من أى نوع كانت ، وسيان أكان مصدر هذه الحاجات المعدة أم الهوى ، فطبيعتها لا تغير شيئا من وضع المسألة كذلك لا يتعلق الامر هنا بمعرفة كيف تكفي هذه الحاجات سواء مباشرة ـ ان كان الشئ وسيلة من وسائل المعيشة أم عن طريق غير مباشر اذ كان وسيلة من وسائل الانتاج » [2]

ويميز ماركس بين قيمتين للبضاعة .

أ ـ القيمة الاستعمالية :

ان منفعة شئ من الاشياء تجعل منه قيمة استعمالية وحين يتحدث ماركس عن القيمة الاستعمالية ، فانه يعني بها كمية معينة كدزينة من الساعات و متر من النسيج وطن من الحديد .... الخ .

ولا تتحقق القيمة الاستعمالية الا بالاستعمال أو الاستهلاك انها تشكل مادة الثروة كائنا ماكان الشكل الاجتماعي لهذه الثروة .

ب ـ القيمة التبادلية :

تظهر القيمة التبادلية بادئ ذي بدء ، بوصفها العلاقة الكمية والنسبة التي تجرى وفقالها مبادلة قيم استعمالية مختلفة النوع

POLANYI KARL, *Les systèmes économiques*, Op cit - P. 340 - 1

2ـ كارل ماركس ، ترجمة محمد عيتاني ، رأس المال نقد الاقتصاد السياسي ، مؤسسة المعارف بيروت الجزء الأول 1982 ، ص 44 ـ 45 .

أحداهما لقاء الآخر

2 - 2 - نماذج الأسواق بالمفهوم الاقتصادي :

وهي الأسواق التي تعرض فيها السلع المحولة من حالتها الطبيعية الى شكل يمكن تداوله بين الناس وهي الأسواق التي نقتني منها السلع والخدمات ويمكن تسميتها أسواق السلع الاستهلاكية

ب - أسواق عوامل الانتاج :

- سوق الممتلكات العقارية :

وهي السوق التي يمكن لنا فيها أن نشترى أو نبيع الأراضي ومفهوم الارض هنا مستعمل بمعنى واسع فلا يقتصر على المساحة فقط وانما ما تتضمنه هذه الارض من ايجابيات في مناخها وموقعها وما يحتوى عليه باطنها .

- سوق العمل :

وهي السوق التي تمكن من شراء كل الاشخاص الضروريين للانتاج وخلافا لما هو الحال عليه في سوق المنتوجات وسوق عوامل الانتاج ، فان المشترى هنا لا يستطيع أن يشترى الانسان في حد ذاته ، وانما قوة عمله وتفكيره في مرحلة معينة .
وفي هذه الحالة نعين الثمن باسم الأجره مقاسا بالوقت الضرورى للعمل[1].

- سوق رؤوس الأموال :

يمكن تقسيم سوق رؤوس الاموال الى قسمين مختلفين

- القسم الأول : يتعلق بسوق منتوجات شبيهة بسوق السلع الاستهلاكية بفرق وحيد وهو أنه مسير من طرف الربح .

---

1 - POLANYI Karl, les systèmes économique, Opcit, P. 333 - 334

القسم الثاني : يتعلق بسوق المال الذى يسمح بشراء المنشآت مثل : البورصات ، الاسواق المالية ...

- سوق منظم ذاتيا

وهو نظام مغلق وليس من الضرورى أن ندخل في اعتبارات مخالفة لما تكلمنا عليه سابقا لكي نفهم سيره .

2 - 3 - الاسواق عند ابن خلدون :

" اعلم أن الاسواق كلها تشمل على حاجات الناس فمنها الضرورى وهي الاقوات والحنطة والشعير وما في معناهما كالبا قلا والحمص والجلبان وسائر حبوب الاقوات ومنها الحاجي والكمالي مثل الادم والفواكه والملابس وسائر المصانع والمباني ".

ويرى إبن خلدون أن التجارة هي محاولة الكسب بتنمية المال حيث أن التاجر يشترى السلع بالرخيص ويبيعها بالغالي لينمي ثروته ، وبالتالي فالتجارة عنده هي اشتراء الرخيص وبيع الغالي

3 - السوق في مفهوم علم الاجتماع :

اذا كانت الدراسات الاقتصادية تؤكد على الدور الاقتصادى الصرف الذى تلعبه الاسواق في الاقتصاد فانه لا يمكن التجاهل عن الدور الاجتماعي الهام الذى يلعبه السوق .

فالسوق ليست هي مكان للمبادلات الاقتصادية فقط ، وانما هي كذلك مكان يلتقي فيه الافراد لتبادل الآراء ، وتلقي الانباء الجديدة وعقد صلات اجتماعية ، وهي بالتالي مهرجان شعبي ومكان للتسلية وقد بينت الدراسات أن كثير من مرتادى هذه الاسواق يذهبون اليها ليس بقصد البيع أو الشراء وانما يأتون للنزهة والالتقاء والتعارف

---

1 - عبد الرحمن خلدون - المقدمة - كتاب العبر وديوان المبتدأ والخبر ، بيروت مكتبة المدرسة ودار الكتاب اللبناني للطباعة والنشر ، المجلد الأول ، الطبعة الثالثة ، 1967 ، ص 703 .

والتحدث و تلقي الانباء الجديدة وهو بمثابة جريدة واذاعة وسينما بالنسبة للمشروبين، ويوم اقامة السوق هو يوم احتفال كبير ويوم عطلة للجميع لكي يتمكن الجميع من أحداث علاقات جديدة بذهابهم الى السوق.[1]

ويرى ماكس ويبر على أنه يمكننا التحدث عن السوق اذا دخل مجموعة من الناس في منافسة للتبادل، سواء ذهبوا الى السوق المحلي، أو الى السوق الكبيرة أو الى سوق المفاوضة (البورصات).[2]

ا ـ التبادل الحديث :

يقوم نظام التبادل الحديث عن طريق السوق (المجتمعات المتحضرة) على أساس العلاقات اللاشخصية :

نظرا لافتقاده للمشاعر الشخصية بين الافراد، لانه يقوم أساسا على مبدأ الربح والفائدة (المنفعة الاقتصادية).

ـ تعريف السوق بالمفهوم الحديث :

" العملية التي تنظيم البيع والشراء عن طريق السعر النقدى الذى يحكم تبادل كل عناصر الانتاج ومكوناته السلع المنتجة والعمل والمواد الطبيعية والخدمات بانواعها"[3] وهذا غير موجود في انساق التبادل البدائية التي تستند على علاقات شخصية مباشرة مثل التهادى أو المبادلة واعادة التوزيع.

ب ـ مفهوم السوق التقليدى :

" السوق هو المحل الذى يتسوق منه، وهي اما ثابتة من أيام السنة، يبيع فيها الباعة ويقصدها المشترون للشراء، واما موسمية

1- ADAM ANDRE, *Etude économique et sociologique d'un souq du haut altas occudental, Vienne 1952-*

2- WEBER MAX, *Traduit par Julien Freud et autres, économie et société, Paris, Librairie Plon, T1, 1971*

3- السيد أحمد حامد بالاسواق التقليدية كوسيلةالاتصال في مجلةعلم الفكر، مجلة تصدر كل ثلاثة أشهر من يونيو 1987، ص 135

تعقد في مواسم معنية ، فاذا انتهى الموسم رفعت ونباءا على ذلك فيمكن القول على أن الاسواق التقليدية هي انساق يرتكز مفهومها على المكان الذى يتم فيه تبادل السلع والخدمات على عكس نسق السوق في الاقتصاد الحديث الذى لا يفترض ضرورة المكان اذن وكتعريف اكثر وضوحا للاسواق التقليدية فيمكن ان تقول دن الاسواق التقليدية هي الاماكن التي يتعامل فيها البائعون والمشترون لغرض التبادل والتي تحمل عناصر اجتماعية وثقافية وسياسية ¹.

ب ـ 1 العلاقات السائدة في الاسواق التقليدية :

تحوى هذه الاسواق العلاقات الشخصية المباشرة التي تمتاز بالديمومة والقوة والتقارب الوجداني الشديد مو ترتكز على اعتبارات اجتماعية تتدخل مباشرة في توجيه عمليات التبادل داخل هذه الاسواق ².

حيث أن تبادل السلع والخدمات تتم بين أفراد تربطهم ببعضهم البعض علاقات القرابة أو الجوار أو الصداقة أو الانتماء الى المجتمع المحلي الواحد ، والتي يكون لها الكثير من الاعتبار لانها تتضمن قيما اجتماعية باعتبارها موجهات للفعل الاجتماعي كمثال على ذلك فان التاجر مثلا لا يستطيع الغش هنا ، ومن جهة أخرى فان المشترى كذلك يفرض عليه عدم فقدان الثقة وهذا يؤثر على الإستمرار في التعامل مع بعضهما البعض واذا ماحدث وفقدت الثقة في تاجر ما ، فان ذلك يلحق الضرر بمصالحه الاقتصادية وبعلاقاته الشخصية لانه كما قلنا سابقا فان هذا النظام يقوم في الاساس على العلاقات الشخصية القوية القائمة بين أطراف عملية التبادل .

ب ـ 2 ـ أنواع الاسواق التقليدية :

ا ـ السوق الدائمة :

1ـ د.علي جواد ، المفصل في تاريخ العرب قبل الاسلام، بيروت ، دار العلم للملايين ، ص.365

2ـ السيد أحمد حامد ، الاسواق التقليدية كوسلة للاتصال ، مرجع سابق ص136

وهي المكان المحدد داخل القرية الذي يوجد فيه الحوانيت التجارية وفي هذا المكان يتخذ البائعون مواقع لعرض بضائعهم ويجتمع فيه الناس وقد يأتي بعضهم من قرى مجاورة لعدم توفر سلع معينة في قراهم .

ب - السوق الموسمي :

وهي التي ترتبط بمكان معين ومكان محدد ، ففي الاعياد والاحتفالات الدينية (مثل الموالد في القرى النوبية في جنوبي مصر) تقام في بعض القرى الاسواق حيث تتيح هذه الاعياد والاحتفالات الدينية فرص التبادل الاقتصادية نتيجة لاجتماع عدد كبير من الناس من مختلف القرى والبلدان .

ا - السوق الاسبوعي :

وهي التي تقام في القرى في يوم محدد من أيام الاسبوع يأتي اليها الناس من عدة قرى متجاورة منتشرة في منطقة واحدة أو من مناطق بعيدة وتقام فيها هي الاخرى ، وفي بعضها أسواق مماثلة على التوالي كل في يوم محدد من أيام الاسبوع .

وتؤلف هذه القرى معا نسقا واحدا تكون القرية وحدته ، وتتسمى السوق باليوم الذى يقام فيه (سوق الاحد سوق الاربعاء ....)

وهذا النمط من الاسواق التقليدية تعرفه القرية الجزائرية والمصرية ويوجد في مناطق كثيرة من العالم في افريقيا والمكسيك والهند وسوف نعطي فيما يأتي بعض الامثلة عن هذه الاسواق .

ب - امثلة عن اسواق تقليدية في بعض المناطق العالمية :

- في غربي افريقيا :

يقام السوق كل الاربعة أو خمسة أو سبعة ايام ، فعند القبائل

" الايبو " في شرقي نيجيريا يتألف نسق السوق عندهم من اربعة اسواق يقام كل منها كل اربعة أيام على التوالي وفي بعض المناطق يدخل هذا النوع الثالث (السوق الاسبوعي) نمط آخر شبيه به ، ولكن يختلف عنه في وجود سوق دائم داخل القرية التي تقع في مركز المنطقة تقريبا في الوقت الذى تقام في بقية القرى أسواق صغيرة في أيام محددة .

- في المكسيك :

في قرية تيبوزلان بالمكسيك تقام السوق يومي الاحد والاربعاء من كل اسبوع ويرتبط به سكان سبع قرى محيطة بها حيث يكون لكل قرية منها مكان معين محدد في السوق . ويوجد هذا النمط النسبي بحيث تنتشر القرى حول المركز ألا وهو السوق ويطلق عليها " اريك وولف " " الأسواق القطاع " لان كل قرية تؤلف قطاعا أو قسما قائما بذاته ومستقلا عن بقية الاقسام (اى القرى) الى حد كبير .

وعلى الرغم من أن شبكة علاقات التبادل تربط جميع سكان القرى التي تدخل في مجال السوق المركزى فان كل قرية تحتفظ بذاتيتها خارج نطاق هذا السوق وتمارس انشطتها الخاصة كوحدة اجتماعية مستقلة وقائمة بذاتها ، وينظر سكان القرية الواحدة الى بقيه سكان القرى الاخرى على أنهم أغراب عن مجتمعهم اى انهم جماعات خارجية .

العلاقات بين القرى المجاورة :

ليست بدون علاقات خارج نطاق السوق لحاجه سكان كل قرية الى منتجات القرى الاخرى التي لا تتوفر لديهم .

ومن خصائص هذا النمط من الاسواق التقليدية انتشار التخصص في الانتاج والتخصص، اذ أن كلا منها متخصصة في انتاج سلعة أو أكثر.

- التخصص في الانتاج :

ان التخصص في الانتاج يؤدى الى انتقال السلع بين القرى المتجاورة ولنأخذ مثلا من جوتيمالا حيث تتوافد على السوق المحاصيل والنتجات والادوات التي يصنعها القرويون ويرجع هذا التنوع الى الظروف الايكولوجية المتنوعة التي تتصل بالمناطق الجبلية وبالسهول وهكذا تكون السوق مظهر للتمايز الثقافي العام السائد في تلك المجتمعات المحلية .

ب-4- التماثل والاختلاف بين الاسواق التقليدية :

ا- التماثل :

الاسواق التقليدية باعتبارها انساقا اجتماعية أو بالاخرى انساقا اقتصادية، فهي تحمل بعض خصائص نسق السوق الحديث، فالربح أو المنفعة الاقتصادية هي الحافز للتبادل والانخراط في الاسواق التقليدية لا ينقصهم الترشيد الاقتصادى .

ورغم ذلك فان علاقات الشخصية المباشرة التي تقوم عليها هذه الاسواق (التي تتيح تكوينها بين الباعة والمشترين نتيجة لتكرار التعامل، وما ينتج عن ذلك من الثقة المتبادلة القوية تحد وتضعف من فاعلية الحافز الاقتصادى مما ينجم عن ذلك انعدام الخسارة أو النصر.

ب - الاختلاف :

من حيث الاختلاف فيرجع ذلك الى كون السوق التقليدى نسقا ثقافيا، اذ أن، الثقافات مختلفة، وأن الثقافة تطبع السوق التقليدى بطابع مميز أو بذاتية ثقافية مميزة .

وهذا ما يعرضه " جيرتز " بالتفصيل في المغرب العربي ممثلا سوق " صفرو " يحكى من ثلاثة مظاهر أساسية لهذه الذاتية الثقافية .

المظهر الاول :

التصنيف شبه العرقي للجماعات الذى يعني أن الاشخاص الذين يرتبطون أو يتعاملون في السوق يؤلفون جماعات غير متجانسة لغويا أو دينيا أو ثقافيا .

فهناك تميزات متوارثة ترتكز على اللغة أو الدين أو الاقامة أو مكان الميلاد ، أو السلالة أو القرابة أو الاسلاف وتلعب هذه التميزات دورا مهما في التعامل في السوق ، حيث أنه يوجد ارتباط وثيق بين تلك الاصول والاعتبارات الاجتماعية من ناحية ومجالات العمل والتبادل في السوق من ناحية أخرى .

المظهر الثاني :

يحتوى نسق السوق على بعض النظم الاسلامية التي تمارس بالفعل والتي يتكامل معها .

وتعد هذه النظم القوة الثقافية التي شكلت هذه السوق .

وهذه النظم هي الوقف ويعرف في المغرب بالحبس ثم أخيرا نظام الحسبة والمحتسب (موظف خاص بالامر بالمعروف والنهي عن المنكر) .

المظهر الثاني :

وهو الدور الذى تلعبه الجماعة العرقية اليهودية غير المنعزلة في نمو السوق وتطوره واداء وظيفته اذا أن اليهود يقفون على قدم المساواة مع السكان صغروا المغربيين الاصليين ، ويؤلفون جزءا مهما متكاملا في السوق كوحدة كلية .

ومن بينهم زمرة اجتماعية ثرية ، تؤدى دورا مهما داخل السوق يتمثل في أحد ابعاده في ارتباط الريف بالمدنية وكل هذه الجماعات اليهودية التي تؤدى ادوارا اقتصادية في المحل الاول يستند

دورهما في مجال الضبط الاجتماعي على أساس الاعتبار الديني

جـ الاختلاف بين النسق التقليدي والحديث :

أ ـ النسق الحديث :

ليس هناك اعتبار للعلاقات القائمة بين الاشخاص، بل يحدد ذلك حساب قيمة السلع والخدمات أي العلاقات القائمة بين قيم الاشياء ، وعلى ذلك فاذا كانت العلاقات بين الاشخاص تأتي في المرتبة الاولى في النسق التقليدي فانها تأتي في المرتبة الثانية في النسق الحديث .

وهذا راجع الى طبيعة البناء الاجتماعي لكلا النسقين وبالتالي فان نسق السوق الحديث فهو يسود عندما يكون اقتصاد السوق هو العامل التكاملي ، بينما نسق السوق التقليدي فنجد أنه تتكامل فيه عدة تنظيمات .

ب ـ النسق التقليدي :

يقوم أساسا على العلاقات الشخصية .

ونجد أن البناء الاجتماعي التقليدي البسيط يتألف من نظم وانساق اجتماعية متداخلة بعضها البعض ومتشابكة الى درجة لا يمكن التمييز فيها بين هذه التنظيمات فمن الصعب مثلا تحديد ما هو قرابي وتمييزه عما هو سياسي أو ديني[1] .

اذن ، بعد هذا العرض الموجز سوف نتناول فيما يلي ، مفهوم السوق من الناحية التاريخية ابتداءا من الحضارات القديمة مرورا بالعهد الاسلامي ، الى أن نصل الى تطور السوق بالجزائر .

---

1 ـ السيد أحمد حامد ، مرجع سابق ص136

الفصل الثاني:

موجز تاريخي عن الاسواق.

المبحث الاول : الاسواق في المجتمعات الحضارية :

1 ـ الأسواق في العهد البابلي :

ان الأبحاث الأثرية تؤكد على أنه لم تكن هناك أسواق في العهد البابلي ، بحيث أنه لم يعثر الباحثون على أي مكان في آثار المدينة البابلية ينبه موقع السوق .

بالرغم من أن هناك دراسات معاصرة قد اهتمت بهذه المدن البابلية ، وبينت خرائط لها يمكن ملاحظة عليها أماكن المعابد والشوارع الا أنها لم تبين أماكن تدل دلالة واضحة على أنها كانت بمثابة الاسواق وفي شهر فبراير 1953 أكد أويبنهايم تأكيدا جزئيا الاطروحة القائلة بعدم وجود اسواق في العهد البابلي.[1]

ويؤكد عدة باحثين على أن المجتمع البابلي لم يعرف النقد وقد استعمل الشعير والمعادن كمعايير للثمن والقيمة.[2]

2 ـ الاسواق في العهد اليوناني :

في العهد اليوناني ، كان يتم التبادل عن طريق المقايضة (TRoC) وكان يستعمل أحيانا قضبان من المعادن الثمينة وكانت العادة السائدة آنذاك أن يقوم الشيء أو الانسان برأس من الانعام فكانت المرأة مثلا تساوي عدة رؤوس من البقر.[2]

3 ـ الاسواق في العهد الروماني :

كانت الاسواق عند الرومان على شكل دكاكين متلاصقة فيما بينها ، وكان من الضروري على الباعة احترام قوانين البيع والشراء والمتمثلة في عدم استعمال موازين مزيفة ، زد على ذلك عدم الغش في البضاعة المعروضة للبيع.[3]

PAJANYI Karl, les systèmes économique, Opcit - P.55 - 1

FLACELIERE Robert, la vie quotidienne en Gréce, Paris Hachette, 1959,P.150 - 2

HAMMAN (DG), la vie quotidienne en Afrique du Nord du temps de Saint AUGUSTIN, Paris hachette 1974 - P. 46-47 - 3

وكان الاقتصاد الروماني في العهد الملكي (الى 509 قبل الميلاد) يقوم على الاقتصار على المتاجرة في التجمعات الدورية كالاسواق والمواسم ، وكان اليوم التاسع من كل شهر هو موعد مجيء الفلاحين الى السوق لبيع بضاعتهم واقتناء ما يحتاجونه .

4 - الاسواق في الصين :

كان في الصين كل بلدة لها سوقها الخاص ولم تكن هناك أسواق تجمع أهل الريف والمدن وانما كان لكل بلدة سوقها الخاص بها .

IMBERT Jean, *Histoire économique (des origines à 1789)* Paris, PUF, 1965 - P. 47 - 1

BRAUDEL Fernand, *Civilisations matérielle, économie et capitalisme, les jeux de l'échange*, Paris Armand Collin, Tome 2, 1979 - 2

المبحث الثاني : الاسواق في المجتمع العربي

1 ـ الاسواق ما قبل ظهور الاسلام :

ان للعرب أسواقا يقيمونها شهور السنة وينتقلون من بعضها الى بعض يحضرها سائر العرب بما عندهم من حاجة الى بيع وشراء .

وتقع هذه الاسواق في مواضع مختلفة كن جزيرة العرب ، فهي أسواق عربية ، وهناك أسواق أخرى قصدها العرب للاتجار في المواسم أو في أوقات مختلفة كأسواق العراق والشام والحبشة .

وقد كان لهذه الاسواق حرمة قبل ظهور الاسلام، فكان الانسان يأمن فيها دمه وماله ما دام في ضيافة السوق وحرمته .

ولحماية الاسواق والمجتمع ، ظهر قوم من أهل المروءة والمعروف تواصوا فيما بينهم على رد السفينة والغاوي عن غية ونصبوا أنفسهم حماة على الاسواق ويسمون " بالسذادة المحرمون " .

وكان من أسواق العرب القديمة : عدن ، مكة نجران ، ذو المجاز ، عكاظ ، منى ، سوق هجل .

ولم يكن الهدف من هذه الاسواق البيع والشراء فقط،

سوق عكاظ

هي خير مثال على الأسواق التقليدية ، من حيث أنها وسيلة اتصال واعلام ، وتعني كلمة عكاظ كل ما يدور في السوق من تفاخر ، وتجادل ومباهاة ومصالحة ودعاية اذن ، فهي المعرض العربي العام أيام الجاهلية ، معرض بأتم معنى الكلمة ، حيث أنها مجمع أدبي لغوي رسمي ، له حكام توضع لهم قباب ، فيعرض شعراء كل قبيلة عليهم شعرهم وأدبهم فيحكمون على هذه الأشعار ، فما كان حسنا أجازوه وما نبذوه فلا قيمة له بعد ذلك .

وبالاضافة الى ذلك ، فان عكاظ هي تجارية كبيرة لأهل الجزيرة العربية ، يأتيها الناس من كل بلد ، حيث يجلب لها الخمر من العراق ، والسمن من البوادي ، بالاضافة الى الطيب بمختلف أنواعه وأدوات السلاح ، ويباع فيها الحرير الأواني المعدنية .

وكانت البضائع المجهولة التي لا أصل لها ، والمسروقة أحيانا اذا ما استقدمت الى هذه السوق للبيع ، فان الناس يعرفون منها ولا يشترونها لانه ليست لها علاقة مميزة تدل على صاحبها .

سوق عكاظ هي كذلك معرض لكثير من عادات العرب وأحوالهم

الاجتماعية " وامامها (قس بن ساعدة) يخطب الناس يذكر الحذر ويحذرهم بعض كان قبلهم ويأمرهم بفعل الخير وهبات الناس من عواء النهرة : هذا يمد رجله ويسند صدرا ويقول : " من كان أمير العرب فليقطع رجلي " وآخر يأتي عكاظ بناته ترويجا لزواجهن ، وأناس قدموها ليختاروا من ويتزوجون اليه [1].

ونجد أن عكاظ ندوة سياسية عامة ، تحدث فيها أمور كثيرة بين القبائل ، ومن أراد أن يجير شخصا هتف بذلك في عكاظ ومن كانت له غرامة على قبيلة ما نزل السوق فجاؤوه بها ، و من أراد اعلان الحرب على قوم أعلنه في هذا السوق بالإضافة الى كل ذلك فان عكاظ كانت تلعب دور الجريدة في عصرنا فمن قام بعمل تأباه الأخلاق العربية شهروا به في عكاظ حتى يسمى بهيكل العرب .

واذا أطلق اسم على أحد من الناس في عكاظ عرف به ولم يسم الا به ولعله ما يثير الدهشة ، الشبه الكبير بين عكاظ ومعارض هذا العصر بل ان هذه السوق لهي أوسع في بعض الأحيان من ذلك ، حيث أنه لا تقتصر على المعروضات التجارية والصناعية بل تذهب الى حد اقامة المهرجانات الأدبية والشعرية والحرب والصلح والعمادات .

---

1 - سعيد الأفغاني ، أسواق العرب في الجاهلية والاسلام ، بيروت ، دار الفكر الطبعة 3 1974 ص 280 وما بعدها

فاذا وصلنا الى سوق عكاظ ، فان ذلك يعني أننا نتكلم عن كل أسواق العرب ، لأنها تعتبر أكبرها على الاطلاق زد على ذلك أن الأسواق الأخرى لا تقتصر الا على أهل ناحية واحدة ، وعكاظ هي بمثابة سوق كبير لكل العرب ، وتاريخا لكثير من العادات الاجتماعية ، كذلك فان عكاظ هي سوق لكل القبائل العربية حيث أنها منزل لقريش وهوازن وغطفان وخزاعة ، والاحابيش وعضل والمصطلق وطوائف من أحياء العرب ، يأتيها العرب من العراق والبحرين واليمامة وعمان والشحر واليمن وسائر أطراف الجزيرة ، فهي لكل العرب عامة حتى أنه لا يوجد فيها مكاس ولا عشار لأنه لم تكن في ملك احد من الامراء.

وكان للشاعر في عكاظ مكانة تزيد عن مكانة التاجر لما لشعره من اثر في الحياة العامة لمجتمع ذلك اليوم وكان لعكاظ في ايام المواسم رجال يكونهم الامير للفصل في ما قد يقع من الخلاف او نحو ذلك.

ومتى فرغ الناس من سوق عكاظ وقفوا في عرفة ، ثم يأتون مكة فيقضون مناسك الحج ويرجعون الى مواطنهم 4

2ـ الأسواق في العهد الاسلامي :

لم يعد وقد تحضر العرب من حاجة الى مواسم على ما كان

---

1 ـ جرجي زيدان ، تاريخ التمدن الاسلامي ، الجزء الاسلامي الأول بدون معلومات

عليه الحال في الجاهلية ، لأن العرب سكنت المدن الكبيرة من بلاد الشام ومصر والعراق وفارس .

وكانت تستغني كل المدينة بأسواقها الدائمة من أسواق المواسم وأصبح من المنتظر تضاؤل الأسواق الجاهلية بتضاؤل آثر البداوة من حياة العرب .

....

سوق المربد

تتحول من أسواق الجاهلية الى أسواق الاسلام ، وأهم ما نلاحظ هنا هو أن هذه الأسواق فقدت الاهمية التي كانت تميزها لانها العرب - كما ذكرنا سابقا - سكنوا المدن الكبار وبالتالي أصبح لكل مدينة سوقها الخاصة بها تحوى كل نوع البضائع الأمر الذي قلل من شأن الأسواق التي كانت معروفة في الجاهلية ، الا أن سوق المربد شد عن هذه القاعدة ، حيث أنه قضى على أهمية سوق عكاظ وما كانت تتمتع به من مميزات حتى قضى عليها ، وأصبح هو سوق العرب الوحيدة .

وكان سوق المربد يقع على الجهة العربية من البصرة الى البادية ، ليكون أول ما ينزلون اذا قصدوا البصرة ، وآخر ما يتركون اذا رحلوا عنها وتعني كلمة مربد : محبس الابل ومرابطها والمربد أيضا بيدر التمر لانه يربد فيه فينشمس والربدة لون يميل الى الغبرة وكان

المربد في الأصل سوق للابل (1) حتى جاء عصر الأمويين فأصبحت سوقا عامة نجد فيها كل أنواع البضائع ، ويجلس فيه الشعراء والرجاز والأشراف وعامة الناس يستمعون الى شعر الشعراء وتفاخرهم وهجائهم لبعضهم البعض وان كان ذلك قل بعدما جاء الاسلام، وخفف من المشاحنات والبغضاء بين العرب لما أثرته من تسامح وتآخي بين الناس .

اذن، فالمربد كان بمثابة المعرض لكل قبيلة، تعرض فيه شعرها وأمجادها وسلعها وهو مجتمع العرب يهرب اليه كل من سئم حياة المدن ليتذكر حياة البداوة ومازال يعلو من شأن هذا السوق حتى أصبح لاغنى للعرب عنه، واشتد حب الناس له وهذا قول أحدهم يدل على ذلك :

" العراق عين الدنيا ، والبصرة عين العراق ، والمربد عين البصرة وداري عين المربد "[1] والقول لجعفر بن سليمان الهاشمي .

وكان المربد يعج باعلام اللغة والأدب والشعر والنحو، ويشبه عكاظ ولكن المربد في أمر الشعر ، الا أنه يفوقه ، حيث أنه كان لكل شاعر حلقة ولكل متهاجيين مجلسين ولكل قبيلة ناد وشاعر يدافع عنها .

ويمتاز المربد بأمر علمي ، لم يكن موجودا في عكاظ وهو أنه رفد اللغة بمادة كثيرة عليها أسس النحاة قواعدهم وأصبحوها ولذلك كان الشعراء يأتون اليها لا ليتهاجوا، ولكن ليأخذوا عن أعراب المربد الملكة الشعرية .

---

1 _ سعيد الافغاني ، أسواق العرب ، مرجع سابق ، ص 409 .

وكما كانت عكاظ يؤمها كل من أراد يفتخر أو يعلن أمرا تعتز به أو يعيب في الناس مأثرة أو خيرا . كان المربد كذلك منبرا للمحامد والمساوئ ، ولعله ما يمكن قوله في الأخير كذلك هو أن المجتمع العربي آنذاك وخاصة المكي كان تجاريا يقوم على التجارة والقرض بالفائدة ولما جاء الاسلام أبطل هذه القاعدة وحرم على المقترض مبدأ .

الفائدة واعتبره ربا[1]، وكان مجيء الاسلام، وتحديد مواقيت الحج ، ومنع التعرض والتحرش بالناس، من جملة العوامل التي قللت من أهميته .

---

1 - ROBINSON MAXIME, *Islam et Capitalisme*, Paris, Seuil, 1966, p.45

من أهمية تلك الاسواق فلم يعد الحجاج في حاجة الى الذهاب تـوافل اليها ، استغلالا لحرمة الاشهر بل صاروا الى المواقيت المعنية للحج رأسا .

فيتجرون بمكة و يعودون الى ديارهم ، فقلت بذلك أهمية تلك الاسواق حتى ماتت[1].

ا ـ السوق في العهد بين الاموي والعباسي :

كانت تحتوي السوق على أروقة ذات طول مغطاة بألواح أو حصر وعلى دكاكين متجهة حسب أنواع السلع ، و يضاف نوع السلع التي تباع في الرواق الى كلمة السوق فيقال مثلا : سوق العطارين ، سوق الوراقين ، سوق الأسلحة[2] وكانت هذه الأسواق تقام حول قصر الأمير والمسجد[3] ولقد كان أهل هذه الاسواق من الباعة متحدين فيما بينهم ، لذلك كانوا يتعاونون على حراسة أسواقهم ليلا ، اذا ما شعروا بتحركات العياريين أو بهجوم متوقع من اللصوص ولقد لعبت هذه الاسواق دورا مهما في الحياة الاجتماعية والاقتصادية والثقافية .

فكل ما كان يحدث في المدينة من حدث مهم يلقى صداه في الاسواق ، فاذا ما توفى أحد العلماء المشهورين ترى الباعة والتجار يسرعون الى غلق اسواقهم اعلانا للحزن عليه ، كما أن بعض الاسواق كانت تتخذ مكانا للاحتفال بعاشوراء فتعلق على جدرانها المسوح وتقام فيها المآتم ، أما الدور الثقافي الذي كانت تلعبه هذه الاسواق ، فيظهر جليا من اتخاذها مكانا لمتابعة الدروس حيث يشتغل فيها بعض الشيوخ[4].

ب ـ السوق في العهد العثماني :

تميزت الاسواق في العهد العثماني كسابقاتها في العهدين

---

1 - على جواد ، المفصل في تاريخ العرب قبل الاسلام ، مرجع سابق ، ص 385

2 - غوستاف لوبون ، حضارة العرب ، ترجمة عادل زعتر ، دار احياء الكتاب العربية ، ط 1948 ، ص 448

3 - PARIAS, Loui Henri, Histoire Générale du travail, Paris Nouvelle librairie de France, TI P 60

الاموى والعباسي ، بأنها كانت تضم في رواق واحد مجموعة من الباعة من نفس الاختصاص وكان هذا الاتجاه الى التجمع في رواق واحد بمثابة تنظيم جيد تقليدى للعمل في المدن الاسلامية .

وكانت هذه الاسواق يمنع دخول النساء لها نظرا لما قد يحدث فيها من علاقات غير اخلاقية بينهن وبين الرجال .

ولذلك في العهد العثماني نجد أن أمراء قد أصدروا أوامرهم بمنع النساء من ارتياد الاسواق كما هو الحال بالنسبة "لاسعد باشا" الذى أصدر أمرا في عام 1786 متضمنا ذلك .

وكل مخالفة لذلك يكون جزائها الاعدام .

وكل هذه الجهود لمنع النساء من الاسواق باءت بالفشل وكان هذا المنع سببه هو تدهور الأوضاع ، والازمات التي تحدث من حين الى آخر [1].

وكانت هذه الأسواق تقام كل يوم في الهواء الطلق ، في أماكن محددة ، والتي يأتي اليها الفلاحون المجاورون للمدينة بمنتوجاتهم [2].

3 ـ تطور السوق بالجزائر :

ا ـ السوق في العهد العثماني :

كانت توجد في الجزائر بعض الاسواق ، يعرض فيها الغرباء بضائعهم ، وهي لا تشبه تلك الأسواق الضخمة التي كانت موجودة قديما في بغداد أو في طهران والتي تحدث عنها المؤرخون العرب وكانت العادة المتبعة في هذه الاسواق منذ القديم هي أن الاجنبي أو الجزائرى أو اليهودى يكترى فيها محلا أو عدة محلات بمجرد على الحصول على رخصة بذلك ، ويعرض في أبوابها بضاعته ، وكان الزوار يكتفون بتقليب البضائع وقلما يشترون

---

1 - *RAYMOND ANDRE, Grandes villes Arabes à l'époque Ottomanes, Paris, Sid Bad, 1985, P. 241-248*

2 - *MAZAHERI Aly, Lavvie quotidienne des Musulmans au moyen âge, Paris Hachette, 1951 - P. 204*

منها ، فالتجارة لم تكن مربحة في الجزائر و ذلك لقلة البيع[1] بحيث أن الجزائريين في هذه الفترة كانوا يعانون من الفقر، زد على ذلك الأمراض والأوبئة التي كانت تفتك بالكثير منهم ، وكان في أسواق الجزائر العاصمة ـ التي كانت توجد في المكان الحالي لقصر الحكومة ـ الكثير من الحرفيين الذين يقومون بصنع بعض الأشياء ، والتي تباع للقبائل المجاورة كالقبعات والسراويل والأحذية . . . وكانت البضائع التي تحملها القوافل من بلاد القبائل ومن الجنوب ومن المغرب كالخضر والفواكه / تروج في هذه الأسواق[2] .

ب ـ السوق ابان الاحتلال الفرنسي :

ـ وظائف السوق في الجزائر :

كانت الأسواق في العهد الفرنسي تعمل أولا على التقريب في العلاقات القائمة بين المجتمعات المحلية التي تدخل أطرافها في نسق السوق ، وتعمل على تدعيم تماسك المجتمع المحلي وتضامنه في قرى البربر ، وثانيا كانت تقوم بدور رئيسي في نمو الحركة الوطنية في جبال الأطلس في شمال افريقيا[3].

وكانت السوق عبارة عن مؤسسة قانونية اجتماعية سياسية وأحيانا دينية معقدة تخدم أساسا أهداف اقتصادية .

في بلاد القبائل كان الذهاب الى السوق هو بمثابة واجب على كل أفراد القبيلة ، حتى أن هناك بعض القوانين القبلية كانت تعاقب الفرد الذى لا يذهب الى السوق بحجة أنه ليس لديه مايشتريه أو يبيعه ، فكما هو ملاحظ فان للسوق أهمية كبرى في حياة الانسان الجزائري بصفة خاصة والانسان العربي بصفة عامة بحيث أنه هو مكان التقاء السكان لتبادل الآراء على

---

2 LE TOURNEAU Roger, La Régence d'Alger et le monde Turc, Ecole Républicaine N° 4 - 1953-1954, P. 58-59

1 ـ أبوالعيد دودو" الحياة الاجتماعية في الجزائرابان الاحتلال" الجزائرالعدد 8للسنةالثانية 1972

3 ـ أحمد حمامي "الأسواق التقليدية" ، مرجع سابق ص148 .

والافكار ومعرفة الأخبار السياسية زد على ذلك أنه مكان يتلقى فيه القرويين التعليمات من السلطات الحاكمة [1]

ويمكن التمييز بين نوعين من الأسواق أسواق خاصة بالرجال وأخرى خاصة بالنساء .

- أسواق النساء :

في مناطق كثيرة من المغرب العربي وليس الجزائر فقط كانت تقام أسواق خاصة بالنساء في العهد الاستعماري الفرنسي والمتأمل لهذه الاسواق الخاصة بالنساء ليجدها جد مختلفة عن أسواق الرجال .

بحيث أن هذه اللقاءات النسوية الدورية التي تتم فيها لا تقتصر على البيع والشراء فقط ، بل تضفي على هذه الأسواق وظائف اجتماعية .

بحيث أننا نجد أن هذه التجمعات النسوية هي بمثابة احتفالات يتم فيها عقد صلات زواج ، وعلاقات اجتماعية معينة [2]

وهذا موضوع البحث الميداني الذى قمنا به في منطقة مليانة والذى سوف يبين لنا ذلك .

PALANYI KARL, Les systèmes économiques, Opcit -Page 198 - 199 - 1
TROIN (J.F.), Les Soukhs Marocains, Opcit, Page 113 - 2

مدخـــل للبحث الميـداني

١ مجـالات البحث الميـداني .

ونعنـي بها النطاق الذي أجري فيه البحث ، وقد تضمنا مجالات البحث الى أربـع وهـي :
المجال الجغرافي ، أي منطقة البحث ، والمجال الاقتصادي أي الأهمية الاقتصادية لمنطقة البحث وان كان لا يمكن كثيرا في بحثنا هذا ، والمجال البشري للعينة المدروسة والمجال الزمني أي التي استغرقها هذا البحث منذ بدايته حتى نهايته وفيما يلي توضيح لهذه المجالات .
ا ـ المجـال الجغرافـي :
لقد جعرنا البحثفي منطقة مليانة وسوف نتعرض الى نبذة تاريخية وجغرافية عن هذه المدينة العريقة والتي يعود تأسيسها الى ألـف عام .
ان موقع مدينة مليانة في قلب المغرب الأوسط وتأسيسها بين أهم عواصمه ، ووجودها من بين ثغور بعض الامارات بمكان تبرعت فيه الطبيعة بكل ما يحلم به القاطن والزائر من مياه وزرع وضرع وفواكه وخضر ، كل هذا جعل مليانة تلعب دورا أساسيا وعلميا وتجاريا رغب الكثير من الملوك والأمراء في امتلاكها .
فلا يخلو عصر عن عصور بلادنا الا وتحدث فيه التاريخ عنها وقد اختلف المؤرخون والجغرافيون من مسلمين وغربيين في تسمية هذه المدينة ، فقد سماها المؤرخ اسباني مارصول بمليان وقال كانت تسمى قديما منبيانة وأما الانكليزي فانه يقول منيانة ومليانة وذلك بناءا على النطق المحلي .
وجاء في معجم البلدان لياقوت مايلي :

مليانة بالكسر ثم السكون وياء تحتها نقطتين خفيفة، وبعد الألف ون سون ، وهي مدينة في آخر افريقيا بينها وبين تنس أربعة أيام .

الموقع الجغرافي :

تقع مليانة عن العقاب[1] في منطقة مرتفعة بين خطي طول 80 درجة غربا ، وعرض 36 درجة ، وعلى ارتفاع يتراوح بين 736 و 749 م .

وتقع المدينة غرب الدائرة التي تسمى باسمها وهي دائرة مليانة وتبعد عن السلف بـ 99 كلم ، وعن العاصمة بـ 120 كلم بحيث تقع ، بالجنوب الغربي منها ، وتبلغ مساحتها 23773 هكتارا ويحيط بها مجموعة من الجبال كجبل زكار الشرقي والغربي واللذين يبلغ اعلى ارتفاع فيهما 1575م ويطلان على مدينة اما من الجنوب فيربطهما مضيق صغير وتطل من الشرق والجنوب لمدينة مليانة جو معتدل وتجرى فيها مياه كثيرة وعذبة وهي محاطة بالحدائق الغناء .

ب - المجال الاقتصادي :

تنمي أهمية مليانة الاقتصادية والفلاحية على أنها تحتوى على سوق كبير ، ومناجم خاصة منجم زكار للحديد والذى يشغل الكثير من العمال ، الا أنه توقف منذ سنوات وأحيل معظم عماله على التقاعد ، زد على ذلك أن بها عدة مزارات[2] ومنها الولي الصالح سيدى أحمد بن يوسف والذى يجلب لها الكثير من السواح خاصة عند الاحتفال به ، وذلك مرة كل عام .

بالاضافة الى ذلك فان المدينة تحتوي على مصنعين أحدهما للرخام ويشغل الكثير من الشباب ، والمصنع الثاني وهو الخاص

1- عبد الرحمن الجيلالي تاريخ المدن الثلاث ، الجزائر المدية مليانة ، الجزائر مطبعة حباري بدر الدين .

2- أرفقنا في ملحق الرسالة خريطة تبين أضرحة الاولياء للمدينة والتي تحيط بها ، ولكي تقام عندها الاسواق التي قمنا بدراسة أخذها .

بالمتفجرات وهو الديوان الوطني للمتفجرات والذي شغل الكثير من الشباب الذين كانوا عاطلين عن العمل

جـ) العينة المدروسة :

اقتصر هذا البحث على مجموع من النساء ، وهن الكل كل النساء البائعات في المجال المدروس حيث أننا لم نقم بعملية الاختيار لعينة البحث ، وانما أخذنا كل العينة لأنها لا تشكل عينة كبيرة جدا ، مما سهل علينا أخذها كلها وهي تمثل حوالي 70 مبحوثة قمنا للاتصال بها وطرح عليها الأسئلة المدونة في نهاية هذا البحث .

د) المجال الزمني :

استغرق البحث الميداني حوالي سبعة (07) أشهر اثنان منها في نهاية عام 1989 ، أما الباقية فقد استغرقتها عام 1990 ابتداء من شهر جانفي .

وقد اعترضتنا صعوبات كثيرة في ميدان البحث خاصة في فصل الشتاء الذي عندما تسقط فيه الأمطار لا تقام هذه الأسواق مما صعب علينا عملية جمع المعلومات .

الاستراتيجية المنهجية البحث :

كما ذكرنا سابقا في مقدمة هذا البحث ،فان الباحث قد استخدم مجموعة في المناهج والتقنيات سبق وأن تعرض اليها فقد اعتمد اذن على منهجين هما المنهج التاريخي وقد سبق وتعرضنا له ،زد على ذلك فقد استعملنا المنهج التجريبي بحيث قد قمنا بتجريب فروض سببية .

1 ـ المنهج المتبع في البحث الميداني :

ا ـ المنهج التجريبي :

التجربة منهج للبحث يتجه اتجاها محددا في الحصول على البيانات وتحليلها ، ولقد لاقت التجارب رواجا كبيرا في ميدان العلوم الطبيعية ،الا أن الأمر ليس كذلك بالنسبة للعلوم الطبيعية لكن هناك مؤشرات تدل على أن التجريب بدأ يأخذ أبعادا أخرى في ميدان العلوم الانسانية وخاصة علم الاجتماع حيث أن التجريب جزء من المنهج العلمي ،فالعلم يسعى الى صياغة النظريات التي تعتبر الفروض التي تتألف منها وتتحقق من مدى صحتها ، والتجربة ببساطة هي الطريقة التي تعتبر بها صحة الفرض العلمي ، وهذا ماقمنا به في بحثنا هذا حيث أنه وضعنا فروض للظاهرة المدروسة وذهبنا للتأكد أو التحقق من صحتها .

معنى التجريب :

التجربة هو القدرة على توفير كافة الظروف التي من شأنها أن تجعل

ظاهرة معينة ممكنة الحدوث في الاطار الذى رسمه الباحث وحدده بنفسه .

وللاجابة على التساؤلات التي يضعها الباحث فذلك يقتضي اتباع أسلوب منظم لجمع البراهين والأدلة ، والتحكم في مختلف العوامل التي يمكن أن تؤثر في الظاهرة موضوع البحث ،والوصول الى ادراك للعلاقات بين الأسباب والنتائج [1].

أسس البحث التجريبي :

يرتكز البحث التجريبي على مجموعة من الخطوات وهي كمايلي :

1 ـ تحديد مشكلة البحث

2 ـ صياغة الفروض التي تمس جوانب المشكلة

3 ـ تحديد المتغير المستقل والمتغير التابع

4 ـ تحديد الشروط الضرورية للضبط والتحكم والوسائل المتبعة في اجراء التجربة .

تطبيقات المنهج التجريبي في علم الاجتماع :

ارتبط تطور المنهج التجريبي ،بالتطور الذى حصل في ميدان علم النفس الاجتماعي ،الا أن هذا المجال لم يتلو بصورة واضحة الا مع بداية القرن العشرين حيث أن علماء الاجتماع كانوا قبل ذلك يرددون في دراستهم على البحث عن القوانين التاريخية وقد تطورت الابحاث في مجال التجريب مع دراسات كل من سيد وتشارلزكولي والتون مايو وديكسون ، ولعله من الدراسات

1ـ محمد علي محمد ،علم الاجتماع والمنهج العلمي دراسة في طرائق البحث وأساليبه ، دار المعرفة الجمعاعية الاسكندرية ،ص 347

الرائدة في مجال العلاقة بين النظرية والبحث التجريبي ماقام به كورت لوين من دراسة للفروق المؤثرة في المواقف الاجتماعية بحثا تجريبيا ، وهذا الاهتمام مرتبط اتيكونه الأول في ميدان العلوم الطبيعية وهو يقول في هذا الصدد " أنني اعتقد من الممكن اجراء التجارب في علم الاجتماع وأن نطلق عليها تجارب عملية تماما كما نفعل في علوم الفيزياء والكيمياء" ولقد حاول على أن يبرهن على نجاحه التجارب الاجتماعية .

وعليه فالرغم من الصعوبات التي تحيط بتطبيق المنهج التجريبي في العلوم الاجتماعية باعتبار خاصا بالعلوم الطبيعية فقد استطاع فريق من العلماء ومنهم من ذكر آنفا أن يطبقوا المنهج التجريبي في العلوم الاجتماعية ، وذلك بالرغم من الصعوبات التي تعترض هذه العملية حيث أن المجتمع ليس شيئا ماديا ولو أن فريق من العلماء نبه بذلك دوركهايم وتلامذته ، وبالتالي يصعب تحرى الموضوعية في هذا المجال(1)

2 ـ طريقة البحث ووسائل جمع البيانات :

طرق البحث الكثير تشمل ملاحظة ، والمسح ، والاحصاء ، ودراسة الحالة ، والقياس الاجتماعي .

أما وسائل جمع البيانات ، فتنحصر في تدوين الملاحظات و الاستمارة المقابلة بأنواعها المختلفة وهي المقابلة الفردية

1 ـ محمد علي محمد ، علم الاجتماع والمنهج العلمي رجع سابق ص 372

المقابلة الجمعية ، المقابلة الحرة والمقابلة المحددة ، باستبيان

ولقد اعتمدنا في هذا البحث على الملاحظة وعلى استمارة المقابلة حيث أنه قد قمنا بالذهاب الى ميدان البحث وابداء بعض الملاحظات من ربوة عالية تشرف على ميدان البحث حيث أنه لا يمكننا الدخول الى ميدان البحث مباشرة نظرا لانه يمنع منعا باتا دخول الرجال الى سوق النساء مما جعلنا نعتمد على على مخبرات .

وقد استخدمنا كذلك استمارة المقابلة ، وذلك خارج ميدان البحث لانه تعذر ذلك علينا داخل الميدان حيث أنه اعتمدنا على على المخبرات وهي قريباتي فأتيت بالمبحوثات الى بعض منازل قريباتي ، وقد استخدمنا طريقة الاكرام مما كلفنا الكثير من الأموال ، لانه ماعدا هذه الطريقة يصعب الحصول على المعلومات الكافية ، فقد اجرينا المقابلات وطرحنا الأسئلة على النساء البائعات في المنازل حول طاولة من القهوة أو الغذاء زد على ذلك أنني كنت آخذ معي من ميدان البحث بعض المبحوثات في السيارة كانت تأتي بهن احدى قريباتي فيأتين معنا في السيارة ، واطرح عليهن بعض الأسئلة وأسجل ذلك في شريط كاسيت ، وقد حصلت على أكثر المعلومات بهذه الطرق ، زد على ذلك أنه كنا أحيانا نقترب أكثر من ميدان البحث أو من سوق النساء ، وذلك بفضل بعض النقود التي كنا نعطيها للوكيلة الحارسة

لمنزل بالدانسي تسمح لنا بالاقتراب منها ما ، وقد أجرينا معها كذلك استجوابات حول بدايات البغي في السوق وكيف بدأت هذه المقابلات أو الأسئلة على بعض المبحوثات وهي حوالي ثمانية مبحوثات وذلك لكي نتأكد من سلامة الأسئلة ومدى استيعابها من طرف المبحوثات ، ثم قمنا بالمقابلات مع المبحوثات أو عينة البحث بعد ذلك وقد صعب لنا هذا الأمر كثيرا ، خاصة وأن المبحوثات نساء و الباحث رجل مما جعلنا لا نستطيع طرح الأسئلة في ميدان البحث وانما بالرغم من ذلك ، فقد استطعنا الحصول على المعلومات التي نريدها بفضل الطرق التي استعملناها والمذكورة سابقا وخاصة بالمجهود الكبير الذي بذلته المخبرات التي استعملناها في مساعدتنا .

1 ـ الملاحظة :

الملاحظة أداة رئيسية للبحث الاجتماعي بل يمكن القول أن كل بحث اجتماعي يستخدم الملاحظة بدرجات مختلفة من الدقة والضبط ابتداء من الملاحظة السريعة غير المضبوطة وصولا الى الملاحظة الحقلية الدقيقة من صحة النتائج التي توصل اليها .

أنواع الملاحظات :

ا ـ الملاحظة المشاركة :

وهي تتلخص في أن يعيش القائم بالملاحظة مع الأشخاص المطلوب ملاحظتهم لفترة زمنية طويلة نسبيا ، قد تمتد الى ما يقرب من العام

وذلك للتعمق في فهم حياتهم الاجتماعية والثقافية والسلوكيه والاقتصادية ، وقد استخدمت هذه الطريقة في البحوث الانثروبولوجية خاصة .

ب ـ الملاحظة المنظمة :

تستخدم لجوانب معينة بالذات من الموقف الاجتماعي ، بدلا من يدرس الباحث مجموعة كبيرة من الأحداث ، وهي عادة ماتستخدم لاغراض الوصف والتشخيص ، وأحيانا للتأكد من صحة الفروض . ويقوم الباحث بملاحظاته وفقا لخطة محددة ، موضوعة من قبل ولهذا فهو غالبا ما يستعين بطرق تزيد من دقة ملاحظاته كأن يستخدم استمارة ملاحظة بها بعض الأسئلة المفتوحة ومعنى ذلك أنه لا يتمتع بحرية اختيار محتوى ملاحظاته وغالبا ما يلجأ الباحث الى تقسيم السلوك الى فئات .

2 ـ الملاحظة التجريبية :

وهناك صعوبات اساسيتان تعترضان تنفيذ الملاحظة المشاركة والمنظمة على الوجه الأكمل :

أولهما أن الموقف الاجتماعي أو الظاهرة التي يقوم الباحث بملاحظتها لا يمكن التحكم فيها والاحاطة بالظروف المحيطة بها .

وثانيهما أن الموقف أو الظاهرة موضوع الملاحظة ليست من البساطة حتى يمكن الاحاطة بجميع جوانبها بسهولة ولكنها عادة ما تكون

مفيدة ولذا لم يعني القائم بالملاحظة أن يسجل ملاحظته بصورة

حدوثها وكذلك يصف التفاعل الاجتماعي الذي يحدث بين

الأشخاص والسلوك بين الأفراد قبل أن يتغير معالمه ، وهذا

الأمر يتعذر تحقيقه في حالات كثيرة ولكي يمكن التغلب على

هاتين الصعوبتين يتجه الباحث نحو السيطرة على الأوجه

المختلفة من الظاهرة ، والتخلص من بعض العوامل والتي قد

تؤثر على خط سيرها في طورها الطبيعي ، وبذلك تكون

ملاحظته مركزة على السلوك أو التفاعل موضوع الدراسة فقط

وتحت ظروف قام الباحث باعدادها في التجربة .

2) المقابلة :

" المقابلة كأداة للبحث هي حوار لفظي وجها لوجه بين باحث قائم

بالمقابلة وبين شخص آخر أو مجموعة أشخاص آخرين وعن طريق ذلك

يحاول القائم بالمقابلة الحصول على المعلومات التي تعبر عن الآراء أو الاتجاهات

أو الادراكات ، أو المشاعر ، أو الدوافع أو السلوك في الماضي أو الحاضر"[1]

وتسهم المقابلة في المراحل الأولى من البحث في الكشف عن الابعاد

الهامة للمشكلة ، وفي تنمية الفروض ، وفي القاء الضوء على الاطارات

المرجعية لاستجابات أفراد التجربة .

وتمتاز المقابلة عن غيرها من أدوات البحث الاجتماعي بأنها أكثر مرونة

وبأنها تيسر لدرجة أكبر ملاحظة المبحوث والتعمق في فهم الموقف

الكلي الذي يستجيب فيه للمقابلة ، كما يمكن للقائم بالمقابلة أن

1 - محمد علي محمد علم الاجتماع والمنهج العلمي مرجع سابق ص 777

بنص المبحوث ما قد يكون غامضا من السؤال ، وأن يكشف عن التناقض في الاجابات ، وأن يرجع الى المبحوث لتفسير هذا التناقض وهو بدون ذلك يستطيع تعبير الجو الاجتماعي للمقابلة ، بحيث يكون أكثر واقعية ، وهو أقدر على الحكم على صدق الاجابات التي يحصل عليها من المبحوثين .

أنواع المقابلات :

ا ـ المقابلة الحرة :

هي نوع من المقابلة يتميز بالمرونة المطلقة ، فلا تتحدد فيها الأسئلة التي ستوجه للمبحوث ، ولا احتمالات الاجابة ، فيترك فيها قدر كبير من التحرر للمبحوث للافصاح عن آرائه واتجاهاته وانفعالاته ومشاعره ورغباته ، وهي لهذا تستخدم في التعرف على الدوافع والاتجاهات ، وتقيم المبحوث للأمور .

كما تلقى الكثير من الضوء على الاطار الشخصي والاجتماعي لمعتقداته ومشاعره .

ب ـ المقابلة المقننة :

توضع قائمة من الأسئلة يلتزم بها كل الباحثين ، وتوجه الأسئلة بنفس الكلمات وبنفس الترتيب لجميع الأفراد المبحوثين ويهدف التقنيين الى أن الأفراد يستجيبون لنفس المثيرأو المنبه .

وعادة مايتم تدريب الباحثين على طريقة القاء الأسئلة ، وعلى الوقت الذى سوف يتم فيه المقابلات ، وعلى المواقف غير المتوقعة

التي يحتمل أن تواجه كل منهم ، وطريقة التخلص منها ، أو الاجابة عليها وتختلف درجة تعقيد الأسئلة المستخدمة في هذه الطريقة فاما أن تكون أسئلة مغلقة ، أو أسئلة مفتوحة .

وقد ذكرنا سابقا ، بأنه قد استخدمنا في بحثنا هذا استمارة مقابلة أو بعبارة أخرى فاننا قد صغنا أسئلة أو مجموعة منها وألقيناها وجها لوجه على المبحوثات غير ملمات بالقراءة والكتابة .

ومن أهم مزايا هذه الطريقة

- انها ضرورية في حالة ماإذا كان أفراد البحث يكثر بينهم غير الملمين بالقراءة والكتابة .
- عن طريق المقابلة الشخصية يستطيع الباحث التأكد من صحة البيانات ، وعدم تناقضها مع الواقع ، أو مع اجابات سابقة وأمكان مراجعة أفراد البحث في الحال .

يمكن الحصول على تعاون أفراد البحث ، وتجاوبهم اذا ما أحسن عرض الموضوع ، وهذا يتوقف على خبرة الباحث .

- يستطيع الباحث عن طريق المقابلة أن يضيف الى بيانات الاستمارة معلومات أخرى كيفية يرى أنها ذات أهمية بالنسبة للبحث ومع ذلك فهي ليست متضمنة في الاستمارة .

الفصل الأول

محاولة سوسيولوجية لتحليل المداخيل

المبحث الاول :

الأصل الاجتماعي للبائعات :

سوف نتناول في هذا الجزء من البحث الأصل الاجتماعي لعينة البحث ، وسوف نوضح من خلاله الظروف المعاشية للمبحوثات بالاضافة الى بعض المعلومات الشخصية والتي قد تساعدنا في التحليل ، ومن بينها فئات الأعمار والمستوى الدراسي بالاضافة الى المهن المشغولة من طرف المبحوثات وازواجهن وهذا ما تبينه الجداول التي تستعرضها فيما يلي :

جدول رقم 1 يبين توزيع فئات الأعمار

فئات الأعمار (بالسنوات)	التكرار	النسبة %
30 - 40 سنة	9	13
41 - 50	30	43
51 - 60	18	26
61 - 70	7	10
71 - 80	6	8
المجموع الكلي	70	100

2 .

يبيـن الجدول المذكور سابقا توزيع مجموعة المبحوثات حسب أعمارهن بين من 30 _ 80 سنـة .

وكما هو مبين في الجدول ، فان اللواتي يقع سنهن بين 30 و40 سنة يمثلـن نسبة 13 ٪ واللواتي يقعن بين 41 (50 سنة يمثلن نسبة 43 ٪ أي الغالبية الكبرى من المجموع الكلي للعينة . وتأتي بعدها مباشرة اللواتي يقعن بين 51 و 60 سنـة بنسبة 26 ٪ ثم 61 و 70 سنة بنسبة 10٪ وفي الاخير فئة مابين 71 و 80 سنة بنسبـة 8 ٪ .

وبعبارة أخرى فكلما زادت السن كلما قل العدد .

ومن الملاحظ من خلال الجدول عدم وجود شابات من بين المبحوثات باستثناء الفئة الوقعة بين 30 و40 سنة _ هذا ان جاز لنا أو نسبهن شابات _ وهذا راجع الى أن البيع في هذه السوق يقتصر على الكهلات فقط ، حيث أن هذه الفئة أغلبهن عاطلات عن العمل وليست لهن دخول كافية وبالتالي انتجهن الى ممارسة البيع داخل السوق لتحسين مستواهن المعاشي وهذا ماسوف تبينه الجداول التي نتطرق لها في هذا الجانب .

والجـدول الذي يأتي سيوضح لنا المستوى الدراسـي .

جـدول رقم 2 يبين المستوى 3 الدراسي لافراد العينـة

المستـوى	التكـرار	النسبـة ٪
أميـات	64	91
ابتـدائي	06	09
المجمـوع الكلي	70	100

يبين هذا الجدول المستوى الدراسي لافراد مجموعة البحث ، وقد وضعنا هذا الجدول لنتعرف أكثر على العينة المدروسة .

فكما هو مبين من خلال الجدول المذكور أعلاه فان فئة الاميات تمثل نسبة 91 ٪ وفئة ذوات المستوى الابتدائي فلا يمثلن سوى 9 ٪ .

أما المستويات الاخرى فهي منعدمة تماما .

وهذا يفسره كون المنطقة ريفية لا تشجع على تعليم البنات زد على ذلك أن غالبية المبحوثات من كبيرات السن .

/...

والظروف التي مربها المجتمع الجزائري خاصة الاستعمار الفرنسي الذي لم يشجع تعليم الجزائريين آنذاك ، حيث أن أغلبية المبحوثات أن لم نقل كلهن عن في سن الدراسة في تلك الفترة ، اذن ، فهذه من بين العوامل التي لم تساعد على تعليم المرأة خاصة في الريـــف .

وبالتالي ، فهذا الجدول يعطينا صورة واضحة عن مستوى المبحوثات والذي سوف يساعدنا في التحليل في الأجزاء القادمة من هذا البحث .

والجـــدول المواليـــي سوف يبين لنا المهن المشغولة من طرف المبحوثات مـــاعـدا البيـــع .

جدول رقم 3 يبين المهنة المشغولة ماعدا البيع في السوق الافراد العينة

المهنـــة	التكـــرار	النسبـــة %
عاطلـــة	50	71
متقاعـــدة	12	17
عاملة بسيطـــة	08	12
المجموع الكلـــي	70	100

من خلال هذا الجدول ، نلاحظ بأن الغالبية الكبرى من أفراد العينة ليست لهن أعمال أو بعبارة أخرى هن عاطلات عن العمل والنشاط الوحيد الذي تقمن بـه هو البيع في السوق وتمثل هذه الفئة نسبة 71 % .

ثم تليها مباشرة فئة المتقاعدات نسبة 17 % ، وفي الاخير نجد فئة العاملات البسيطات نسبة 12 % .

وسواء المتقاعدات أو العاملات ، فانهن يشغلن وظائف جد بسيطة تتوزع بين حارسات ومكلفات بالتنظيف أو الطبخ في المطاعم المدرسية وفي البلدية .

اذن ، فيمكن القول بأن البيع في هذه السوق هو بمثابة مصدر الرزق الوحيد لاغلبية المبحوثات ، وهذا يدل على الاصل الاجتماعي المتواضع للمبحوثات ، وقولنا هذا سوف تدعمه الجـــداول التي نتناولها فيما يلي ، والمتعلقة بمهنة الاب والزوج والتي تبين لنا بوضوح الوضع الاجتماعي لمجموعة البحث زد الى ذلك نوعية السكن وسوف لا نتعرض الى جدول خاص بمكان الميلاد ومكان الاقامة حيث أن غالبية المبحوثات من منطقة البحث نشأة واقامـــة وهي منطقة ريفية .

../...

والجـــدول الموالـي يبين لنا الأب للمبحوثات .

جـــدول رقم 4 يبين مهنة الأب للمبحوثات :

المهنـــــة	التكـــرار	النسبـــة %
عـــاطل	12	17
فلاح بسيط (خماس)	35	50
عامل بسيط	17	24
تاجر بسيط	06	09
المجموع الكلي	70	100

يبين الجـدول المذكـور أعـلاه مهنة الآبـاء لافـراد مجموعـة البحـث فكما هو ملاحـظ فان فئة العاطلـين عن العمل تمثـل نسبـة 17 % ، وفئة الفلاحـين البسطاء تمثل نسبـة 50 % وفئـة العمـال البسطاء تمثـل نسبـة 24 % وفئة التجـار نسبة 09 % وهذا يعـين أن الغالبيـة الكبـرى هم من الخماسـين أو الفلاحـين البسطـاء ويمثلـون نسبـة 50 % .

وهذه الأرقـام توضح لنا الأصـل الاجتماعي للمبحوثات حيث أن أغلبهن ينحـدرن من أصل اجتماعي جد متواضع باعتبار أن آبائهن كانـوا يمارسـون أعمالا بسيطـة جدا ، ودخلها محـدود جدا أيضا .

وان كان هذا العامـل لا يوضـح لنا بصـورة جيـدة اتجاههن الى ممارسة البيع فان الجدولـين الآتيين سيوضحان ذلك وهما الجدولان المتعلقـان بالحالـة العائليـة ومهنـة الأزواج .

..../.....

جدول رقم 5 يبين الحالة العائلية لافراد العينة :

الحالة العائلية	التكرار	النسبة %
متزوجة	41	59
مطلقة	10	14
أرملة	19	27
المجموع الكلي	70	100

يبين لنا هذا الجدول الحالة العائلية لأفراد العينة باعتباره مؤشرا من مؤشرات الأصل الاجتماعي .

وكما هو مبين في الجدول فان فئة المتزوجات يمثلن نسبة 59 % ، ولا يوجد من بينهن عازبات ، بينما فئة المطلقات فانهن يمثلن نسبة 14 % ، وفئة الأرامل نسبة 27 % .

وكون غالبية المبحوثات متزوجات لا يعني بأن لهن من يعولهن ، بل على العكس من ذلك تماما ، حيث نجد أن هذه المتزوجات اتجهن الى ممارسة البيع والشراء نظرا لضعف مداخيل أزواجهن ، وهذا ما يبينه الجدول الذي نتناوله فيما يلي .

..../.....

.... / ...

جـدول رقم 6 يبين الزوج مهنة لافراد العينة :

المهنـــــة	التكـــرار	النسبـة ٪
عاطـــــل	17	24
متقاعـــــد	07	10
فلاح بسيـط	30	43
عامل بسيـــط	12	17
تاجـــــــر	04	06
المجموع الكلـــي	70	100

كما هـــو مبين من خـــلال الجـدول ، فان فئـــة العاطلـــين عن العمـل يمثلـــون نسبـــة 24 ٪ ، وفئـة المتقاعديـن يمثلـــون نسبـــة 10 ٪ ، وفئـة الفلاحـــين يمثلـــون نسبـــة 43 ٪ وفئـــة العمال البسطـاء يمثلـون نسبة 17 ٪ وفئـة التجـــار يمثلـــون نسبـــة 6 ٪ .

اذن ، فمن الملاحظ على أن الغالبيـــة الكبـــرى من الأزواج هم من فئـــة الفلاحـين البسـطاء وذلك بنسبـــة 43 ٪

وهذا يدل دلالـــة واضحـــة على الأصـــل الاجتماعـــي الذي تنتمي اليـه المبحـــوثات . فبالاضافـة الى ما ذكرناه سابقا عـن مهنهـــن ومهـــن آبائهـــن فان هذا الجـدول يدعـم الفكـرة القائلـة بأن مجموعة البحث تنتمـي الى أصـل اجتماعـي متواضـع ، وهي ذات مداخيـل محـدودة جدا ما جعلهـــن يتجهـــن الى ممارســـة البيـع والشـــراء في مثل هذه الأماكـن باعتبـار أن هذه النســـوة ليســـت لهن مؤهلات أخـرى تؤهلهـــن لممارسـة أعمـال أخـــرى .

..... /....

اذن ، فالظروف المحيطة بهذه النسوة جعلتهن يتجهن الى البيع عند أضرحة الأولياء لأنه الملجأ الوحيد لمثيلاتهن اللواتي كما ذكرنا سابقا لا ملجأ لهن الى البيع .

وقد صرحت الكثير من المبحوثات بأنفسهن بأنه ليس لهن الا هذا المكان وذلك يقول أحدهن : " بنات الفاميليا ما عندهم وين ايروحوا ، وما عندهم غير هذا البلاصة بياه يأكلوا الخبز " .

وهذا التصريح يحمل معنى أخلاقي ، مما جعلنا نبحث عن ما تعني به المبحوثات . نوجدنا من خلال الاستقصاءات من بعض الأشخاص القريبين من هذه السوق بأن بعض البائعات هنا في هذه السوق وفي غيرها من الأسواق المجاورة عن ممارس مهنة " ولما تقدم بهن السن لم يجدن سوى البيع في هذه السوق لكسب الرزق زد على ذلك البيئة الريفية التي تحيط بالمنطقة ، والتي تقلل الحصول على الرزق لمثل هذه النسوة بطرق أخرى غير طريقة المتاجرة في مثل هذه الأماكن .

وللتدليل أكثر على الأصل الاجتماعي لافراد العينة المدروسة فقد ارتأينا أن نبين نوعية السكنات التي تسكنها المبحوثات ، وهذا ما يبينه الجدول الموالي .

جدول رقم 7 يبين نوعية السكن لافراد العينة :

نوعية السكن	التكرار	النسبة
بيت قصديري	39	56
بيت طيني	13	18
مسكن قروي (حوش)	11	16
شقة في عمارة	07	10
المجموع الكلي	70	100

..../...

..../....

وكما هو مبين من خلاله ، فنجد أن اللواتي يسكن في بيوت قصد يرية يمثلن نسبة 56 ٪ واللواتي لهن سكنات طينية يمثلن نسبة 18 ٪ ، واللواتي لهن مساكن قروية تقليدية (حوش) يمثلن نسبة 16 ٪ .

أما اللواتي يسكن في شقق حديثة وبالتحديد في العمارات يمثلن نسبة 10 ٪ .

اذن ، فمن خلال هذه الأرقام يتضح لنا بأن الغالبية الكبرى من مجموعة البحث لهن بيوت قصد يرية .

ونوعية السكن مؤشر من مؤشرات الأصل الاجتماعي ، وهذا يدل كذلك على محدودية الدخل وهذا ما سوف نتعرض له في الجزء الآتي من البحث .

المبحث الثاني :

فيما يخص يتعلق بمداخيل المبحوثات :

سوف نحاول في هذا الجزء من البحث توضيح كل ما يتعلق بمداخيل المبحوثات ابتداءا من دوافع ممارستهن للبيع ، فآرائهن في دخولهن الى مجالات انفاق هذه المداخيل .

وهذا ما سوف تبينه الجداول الاتية الذكر :

جدول رقم 8 يبين فيما اذا كانت المبحوثات يأتين للزيارة اساسا أم للبيع والشراء :

الدافع	التكرار	النسبة ٪
البيع والشراء	17	24
الزيارة	53	76
المجموع الكلي	70	100

..../....

.... /...

كما هو متبين في الجدول فان اللواتي يأتين من أجل البيع والشراء لا يمثلن سوى نسبة 24 ٪ ، بينما اللواتي أجبن بأنهن يأتين من أجل زيارة ضريح الولي فيمثلن نسبة 76 ٪ اذن ، فالغالبية العظمى أجبن بأنهن يأتين من أجل الزيارة وليس البيع ولكن ماهو مشاهد في ميدان البحث يدل على العكس من ذلك تماما ، حيث أن هذه النسوة أجبن بأنهن يأتين للزيارة ولكنهن كلهن يقمن بممارسة البيع والشراء .

ولكنهن لم يصرحن بأن الهدف الأساسي من مجيئهن هو البيع والشراء وليس الزيارة ، وان كانت الزيارة هي التي أدت الى البيع حيث أن البعض المبحوثات وهي من المسنات صرحن بأن عمليتي البيع والشراء في مثل هذه الأماكن لم تبدأ الا قبيل الحرب التحريرية بسنوات اذن ، فالعملية هذه ، بدأت بزيارة أضرحة الأولياء ثم أخذت شيئا فشيئا طابعا آخرا ، وهو طابع التجارة خاصة في هذه المنطقة الريفية .

وكانت البداية احتكاك النسوة اللواتي يسكن في المدينة (مليانة) باللواتي يسكن في المناطق الجبلية .

حيث أن اللواتي يأتين من المدينة يجلبن معهن بعض السلع غير المتوفرة في الجبال حيث أن المنطقة جبلية وعرة المسالك وفي المقابل يأخذن بعض السلع التي تنتج محليا مثل الخضر والفواكه وبعض الأدوات التقليدية وذلك بأثمان معقولة في الوقت الحالي ومقايضة سلعة بسلعة في السابق .

اذن ، فهذه العملية لها جذور تاريخية ولم تظهر صدفة حيث بدأت بالمبادلة بين السلع المنتجة محليا والسلع المستقدمة من

... /...

.../...

المدينـــة .

وهذه العمليـــة لا زالـــت سائـــدة الى الان الا أنها أخـــذت طابعا آخـــرا ، فبـــدل أن يأخـــذ التبادل شكـــل المقايضـــة بين السلع كما كان في العصـــور التاريخيـــة السابقـــة والتي ذكـــرناها في الجانب النظـــري من هذا البحـــث ، أصبـــح التبادل يأخـــذ شكل استقـــدام السلـــع من المدينـــة وبيعها بالنقـــود للاهل الجبـــل ثم شراء بعد ذلك السلع الجبليـــة بالنقود المحصـــل عليها من العمليـــة الأولـــى . وهـــذا ما يمكـــن تسميتـــها بالانتقال من شكـــل الاقتصـــاد البدائـــي الى الاقتصاد أكثـــر حداثـــة .

واذا كانـــت المبحوثات قد أجبن بأنهن يأتين من أجـــل الزيارة فان ذلك راجع لان العادات والتقاليـــد أو ما يسمـــى بالضمير الاجتماعـــي لا يجيزلهـــن هذه التسميـــة زد على ذلك فان البائعات تعمل وفق استراتيجيـــة معينـــة لا تفصـــح عنها الا أن التناقـــض بين الأقوال والأفعال في هذا المكان من طرف المبحوثات يجعلـــن نستنتج الاجابـــة بسهولـــة .

ولذالك ارتأينا أن نطـــرح أسئلـــة أخـــرى تبين لنا استراتيجيـــة البائعات وهذا ما سوف نراه في الجـــدول الآتـــي .

جدول رقم 9 يبين دوافع ممارسة البيع من طرف المبحوثات :

الدوافـــع	التكـــرار	النسبـــة %
دافع اقتصادي	57	81
بدافع التقليـــد	13	19
المجموع الكلـــي	70	100

..../....

..../.....

فكما هو مبين في الجدول فان اللواتي أجبن بأنهن يمارسن البيع بدافع اقتصادي يمثلن نسبة 81 ٪ واللذين يمارسن ذلك بدافع التقليد ونعني به أنهن رأينا النساء يبعن في السوق فأدى بهن التقليد الى ممارسة البيع هن أيضا ويمثلن نسبة 19 ٪ من مجموع العينة المدروسة .

اذن ، فيعني ذلك أن الغالبية الكبرى من المبحوثات يمارسن البيع بسبب الحاجة الاقتصادية أو بعبارة أخرى لأنهن في حاجة ماسة الى دخول اضافية بسبب ضعف مداخيل أزواجهن أو مداخلهن ، وذلك هن يمارسن عملية البيع حتى يحسنن من هذه المداخيل ويحصلن على حياة الكفاف فقط على حد تعبير الكثير من المبحوثات .

وهذا الجدول يظهر بأنه متناقض مع الجدول السابق له أي رقم 8 حيث أن هذا الأخير قد أوضحنا من خلاله بأن الأغلبية من المبحوثات قد أجبن بأنهن يأتين للزيارة وليس بهدف البيع والشراء .

ولكن على العكس تماما ، حيث أن الجدول رقم 9 يوضح بأن الدافع الحقيقي للمجيء ليس هو الزيارة كما صرحت المبحوثات من قبل وانما هو بدافع البيع والشراء باعتبار أن غالبيتهن محدودات الدخل وينتمين الى أصل اجتماعي متواضع .

والجدول الموالي يوضح لنا ذلك حيث أنه يبين لنا فيما اذا كان للمبحوثات من عائل .

جدول رقم 10 يبين فيما اذا كان للمبحوثات من يعولهن .

الموقف	التكرار	النسبة ٪
نعم	20	29
لا	50	71
المجموع الكلي	70	100

..../.....

..../.....

يبين الجدول رقم 10 تصريحات المبحوثات فيما اذا كان لهن من يعولهن .

وكما هو مبين في الجدول المذكور أعلاه فان نسبة 29 ٪ قد أجبن بأن لهن من يعولهن ، والنسبة الأخرى ، وهي نسبة 71 ٪ قد صرحن بأنه ليس لهن من يعولهن .

وهذا يعني أن الغالبية الكبرى من المبحوثات ليس لهن من عائل .

وهذا يفسر اتجاههن الى ممارسة البيع في السوق .

وقد ذكرنا سابقا عدة مؤشرات تساعد هولاء النسوة على ممارسة البيع .

وهذا المؤشر أيضا من هذه العوامل التي تساعد على ممارسة البيع من طرف المبحوثات ، حيث أنه قد ذكرنا سابقا بأنه نظرا للمستوى التعليمي المتدني للمبحوثات ، ونظرا لدخولهن المحدودة فانهن يقمن بممارسة البيع للحصول على مداخيل اضافية ترفع من مستواهم المعاشي .

والجدول الذي سوف نتعرض له فيما يلي يدعم هذه الفكرة :

جدول رقم 11 يبين فيما اذا كان للمبحوثات دخل من جهة أخرى :

الموقف	التكرار	النسبة ٪
نعم	15	21
لا	55	79
المجموع الكلي	70	100

..../.....

.../...

وكما هو يبين فان نسبة اللواتي أجبن بنعم يمثلن نسبة 21 ٪ أما اللواتي صرحن بأنه ليس لهن دخل من جهة أخرى فيمثلن نسبة 79 ٪ .

وهذا يعني أن الأغلبية من أفراد مجموعة البحث ليس لهن دخل ، وهذا يفسر بدوره الحاجة الاقتصادية الى ممارسة نشاط آخر يضمن لهن دخول اضافية تساعدهن على مواجهة شؤون الحياة .

وقد صرحت أغلبية المبحوثات بأنهن نظرا لحاجتهن الاقتصادية كل ذلك جعلهن يستغللن زيارة هذه الأضرحة لممارسة البيع ، واستغلال تجمع النساء خاصة الجبليات منهن هذه الأخيرة التي لا تسمح لهن ظروفهن ، وتقاليدهن بالذهاب الى المدن لاقتناء بعض حوائجهن .

جدول رقم 12 يبين رأي المبحوثات في مداخليهن المحصل عليها في هذه السوق :

المداخيل	التكرار	النسبة ٪
حسنة	07	10
متوسطة	30	43
سيئة	33	47
المجموع الكلي	70	100

وكما هو مبين في الجدول فان اللواتي أجبن بأن دخولهن حسنة لا يمثلن سوى نسبة 10 ٪ بينما اللواتي صرحن بأن دخولهن متوسطة فيمثلن نسبة 43 ٪ وهذا يعني أن الأغلبية يرين بأن مداخيلهن سيئة وذلك نسبة 47 ٪ من مجموعة المبحوثات .

وتفسيرنا لذلك هو أن البيع في هذه السوق يتم بتأجيل الثمن في غالب الأحيان . ولذلك نجد بأن الأغلبية من المبحوثات قد أجبن بأن مداخيلهن سيئة .

...../.....

.../...

والمداخيل في واقع الأمر ليست "سيئة" وانما البيع بتأجيل الثمن هو الذي يجعل من عملية حصولهن على النقود بمراحل صعبة .
حيث أن بعض المبحوثات صرحت لنا من خلال المقابلات بأنها أحيانا تحصل على نقودها في مدة ثلاث سنوات ، وهناك من لا تدفع أصلا ، وتستغل عملية البيع بتأجيل الثمن الناتجة عن الثقة المتبادلة بين أطراف التبادل كما سوف نبين في الأجزاء القادمة من البحث .
وهذه الثقة تجعل من بعض النسوة يأخذن بعض السلع بدون مقابل ولا يدفعن أثمانها في الوقت المحدد والمماطلة في ذلك أحيانا ويتجلى ذلك في محاولة الاختفاء والهروب عند رؤية صاحبة الحق .
وهذا هو العامل الذي يجعل من المدخول سيئة في غالب الأحيان كما صرحت بعض المبحوثات .
وقد صرحت بعض المبحوثات بأنهن يحصلن أحيانا على دينار واحد فقط في اليوم ولنقارن هذا الدينار بثمن التنقل فقط الذي هو في غالب الأحيان خمسة عشر دينار جزائري ذهابا وايابا .
فكما هو ملاحظ فان هذا المدخول لا يساعد حتى على دفع ثمن الركوب فما بالك بإعالة العائلة .
وقد صرحت أحسن المبحوثات بأن دخلها لا يساوي في غالب الأحيان ألف دينار جزائري في الشهر ورغم كل هذه الظروف فان هذه النسوة لا ينقطعن من المجئ الى هذه السوق كل أسبوع رغم الظروف المحيطة بذلك .
وهذا ذكرنا بالدراسة التي قام بها " مالينوفسكي " في جزر المحيط الهادي والمتعلقة بنظام " الكولا [4] حيث نجد أن هذه القبائل تخاطر بحياتها ليس من أجل أشياء مادية حيث أنها تركب البحر الهائج وتواجه متاعب في ذلك و وهذا من أجل أشياء لها قيمة اجتماعية صرفة تدعم مركز الفرد الاجتماعي ،

...../...

MALINOWSKI, BRONISLAW, Les Argaunautes du Pacifique Occidental, Opcit

... / ...

وبالمقارنة في هذه المنطقة فهناك نوع من التشابه .
حيث أننا نجد هذه النسوة تستيقظ على الساعة الرابعة صباحا في ظلام الليل الحالك ، وتستأجر سيارة نقل بمبلغ 15 دينار جزائري لتذهب الى مناطق جبلية وعرة المسالك من أجل أن تحصل على دينار واحد أو 10 دنانير على أكثر تقدير .
وهذا يدلنا على أن الجانب الاقتصادي أو بعبارة أصح العامل الاقتصادي ليس له اعتبار كبير في هذه العملية بالمقارنة مع العوامل الاجتماعية .

جدول رقم 13 يبين العلاقة بين الحالة العائلية ودوافع ممارسة البيع :

الدوافع / الحالة العائلية	دافع اقتصادي		بدافع التقليد		دوافع أخرى		المج الكلي	
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	الت	النسب
متزوجة	32	46	09	13	—	—	41	59
مطلقة	08	11	02	03	—	—	10	14
أرملة	17	24	02	03	—	—	19	27
المج/الكلي	57	81	13	19	—	—	70	100

وكما هو مبين في الجدول فاننا نجد أن المتزوجات واللواتي أجبن بأنهن جئن بدافع اقتصادي يمثلن نسبة 46 ٪ أما الأرامل فيمثلن نسبة 24 ٪ والمطلقات نسبة 11 ٪ .
أما اللواتي أجبن بأنهن جئن بدافع التقليد فان المتزوجات منهن يمثلن نسبة 13 ٪ والمطلقات نسبة 03 ٪ والأرامل كذالك يمثلن نسبة 03 ٪ .

.... / .....

... / ...

وبالنسبـــة للمطلقـــات والأرامل فان الأمـــر يمكـــن أن نستنتجـــه بسرعـــة

الا أنه وكما هو مبين في الجدول فان المتزوجات والتي أجبن بأنهن جئن بدافع

اقتصادي يمثلن الأغلبيـــة بنسبـــة 46 ٪ وهذا راجع لكون هذه الفئة من عينة البحث

البحث ، رغم وجـــود أزواج لهن ، فان هؤلاء نجد لهم مهنة حستورة وبالتالي

فان دخولهـم متواضعة مما حـــدى بأزواجهـــن بأن يتجهـــن الى ممارسة البيع

لتحسين مداخيلهن .

ولكي نوضح ذلك أكثر فقد أدخلنا العلاقة الآتيـــة والتي يبينها الجـــدول

رقم 14 .

جدول رقم 14 يبين العلاقةبين مدى كفاية الدخل ودوافع ممارسة البيع :

مدى كفاية الدخل	دوافع البيع: دافع اقتصادي — التكرار	النسبة ٪	دافع التقليد — التكرار	النسبة ٪	المجموع الكلـــي — التكرار	النسبة ٪
يكفـي	—	—	2	3	2	3
لا يكفي	57	81	11	16	68	97
المجموع الكلـي	57	81	13	19	70	100

وكما هو مـــلاحظ في الجـدول فان اللواتـــي أجبـــن بأن الدخـــل لا يكفـي

فقد أجبـــن أيضا بأن دوافـــع ممارستهـــن للبيع هي الســـوق في الحاجـــة

الاقتصاديـــة ويمثلـــن بنسبـــة 81 ٪ .

بينما اللواتـــي أجبـــن بأن دافـــع ممارستهـــن للبيع هو التقليـــد فانهـــن

يمثلـــن نسبـــة 16 ٪

وهذا يدل دلالـــة واضحـــة على أن الحاجـــة الاقتصاديـــة والظروف الاقتصادية

لهذه النسوة هو الذي حـــدى بهـــن الى ممارســـة البيـــع .

... / ...

.../...

المبحث الثالث : مفهوم الربح عند البائعات :

سنحاول في هذا الجزء من البحث دراسة مفهوم الربح عند البائعات في السوق التي قمنا بدراستها ، ثم نحاول معرفة اذا كان هناك عقلانية اقتصادية لدى البائعات أم لا ؟
أو بعبارة أخرى فسنحاول معرفة من خلال هذا الجزء ، اذا كانت الاقتصادوية تلعب دورها كما ينبغي أم لا في المنطقة ؟

– وطبعا لا يمكن التعميم – والمقصود بالعقلانية الاقتصادية أو الاقتصادوية بعبارة أخرى هو التصرف حسب المنفعة الاقتصادية لا أكثر ولا أقل وهو سلوك يعرفه المجتمع الرأسمالي .

وكل هذا يدخل دائما في اطار الفرضية المتعلقة بتحسين الظروف المعاشية والتي سوف نحاول من خلالها اظهار ما ذكرناه سابقا .

وسوف ندرس أنواع المبيعات لكل مبحوثة ، ونوعية التعامل داخل هذه السوق ، وفيما تنفق المداخيل التي يجنيها البيع بالاضافة الى جداول أخرى سنتناولها فيما سيأتي .

جدول رقم 15 يبين أنواع المبيعات :

النوع	التكرار	النسبة %
ملابس محلية نسوية	14	20
منتجات فلاحية	11	15
سلع مستوردة مختلفة	15	22
مجوهرات	30	43
المجموع الكلي	70	100

.../....

... / ...

وكما هو مبين في الجدول فان اللواتي يبعن الملابس يمثلن نسبة 20 % ، واللواتي يبعن المنتجات الفلاحية المنتجة في الجبل كالخضر والفواكه من زيتون ورمان وغيرهما يمثلن نسبة 15 % أما اللواتي يتاجرن في السلع المستوردة من ملابس وأواني منزلية فيمثلن نسبة 22 % ، واللواتي يبعن المجوهرات بمختلف أنواعها نسبة 43 % .

وكل هذا يعني أن اللواتي يتاجرن في المجورات يمثلن الأغلبية من مجموعة المبحوثات .

وهناك ملاحظة ينبغي الاشارة اليها ، وهي أن غالبية النساء ابتدأن البيع في السوق بأشياء بسيطة جدا ، كالحلويات مثلا ثم تحولن الى بيع سلع أخرى أكثر تداولا وربحا خاصة وأن الهدف الأساسي من البيع هو تحسين الدخل .

ومما يقال أيضا في هذا المجال هو أن الأشياء أو السلع الأكثر تداولا في هذه السوق بالاضافة الى الخضر ، الملابس النسوية حيث أن النساء والفتيات الساكنات في الجبل تعتبر هذه السوق بمثابة المحلات التي تقتني منها ما تحتاج اليه من ملابس وهذا ما نتعرض له في الأجزاء القادمة من البحث .

وما يمكن ملاحظته أيضا هو أن الكثير من النساء بدأت (البيع) تبيع في هذه السنوات الأخيرة المجوهرات كالسلاسل الذهبية والأنواع المختلفة من الحلي

وفي غالب الأحيان فان هذه المجوهرات ليست ملكا لبائعات وانما هي لاشخاص أخرين سواء كانوا أفرادا أو محلات تجارية وتبيعها وتأخذ في مقابل ذلك عمولة عليها .

.... / ....

../...

وقد صرحت أغلب المبحوثات بأنهن يأخذن 100 دينار جزائري في الأسبوع دينار جزائري .

وقد أصبحت الكثير من المبحوثات تفضل هذه المهنة لأنها بسيطة غير متعبة ، زد على ذلك أنها تدر أرباحا لا يستهان بها .

كذلك ما يمكن ملاحظته ، هو اتجاه النساء الى تفضيل بيع السلع المستوردة من الخارج لأنها تدر أرباحا معتبرة زد على ذلك أن الزبائن أصبحت يفضلن هذه السلع على الانتاج المحلي وقد صرحت عدة مبحوثات بأنهن أصبحن يذهبن الى خارج الوطن وخاصة مارسيليا ، وذلك لجلب السلع واعادة بيعها في هذه السوق .

وخاصة وان هذه العملية أصبحت تسهل الكسب السريع في المناسبات والافراح عندما تقبل العائلات على تجهيز بناتها للزواج .

قلنا ، بأن الاتجاه العام للنساء أصبح يميل الى بيع السلع المستوردة وذلك لما تدره من أرباح حيث أن البائعات أو المبحوثات هن حاجة ماسة اليها لتحسين مداخليهن .

الا أنه رغم كل ذلك ، فان هذه العملية نفسها اذا كانت تجلب أرباحا فان هذه الأرباح لا يستفاد منها استفادة حسنة نظرا لأن ما هو متعارف عليه في هذه السوق هو البيع بتأجيل الثمن خاصة وان الثقة متبادلة بين البائعات والزبونات وذلك بتأثير من مكان اقامة السوق وهو ضريح الولي الذي يؤثر على نوعية الثقة ويجعل من البائعات يثقن في الزبونات نظرا لقداسة المكان ، حيث أنهن يعتقدن بأن التي تأخذ سلعة ما فانها سوف تدفع الثمن لا محالة خوفا من عقاب الولي .

وهذا ما يجعل البائعات يحصلن على أموالهن عبر مراحل معينة ، قد تصل الى ثلاث سنوات كما صرحت بعض البائعات وهذا يجعلنا نصل

..../...

..../.....

الى القول بأن الاعتقادات السائدة في هذه المنطقة تؤثر على العقلانية الاقتصادية القائمة على مفهوم الربح حيث أن هذه الأخيرة نجد أنها غائبة أو تكاد تكون منعدمة وما ذكرناه أحد المؤشرات التي تدل على ذلك .

جدول رقم 16 يبين نوعية التعامل داخل السوق :

نوعية التعامل	التكرار	النسبة %
نقدا	70	100
المجموع الكلي	70	100

فكما هو مبين في الجدول المذكور أعلاه ، فان اللواتي أجبن بأن البيع يتم بواسطة النقد فيمثلن نسبة 100 أي كل أفراد عينة البحث .

زوالداعي الذي دعانا الى طرح هذا السؤال هو تصريحات بعض المبحوثات من أنه في السابق كان تبادل يتم عن طريق المقايضة ، حيث أن اللواتي يسكن في الجبل يأتين بالسلع المنتجة محليا ، ويستبدلنها بالسلع الأتية من المدينة . سلعة بسلعة .

الا أن هذه العملية أختفت الآن ، خاصة مع تطور ظروف الحياة حيث أصبحت النساء الجبليات بحاجة الى أموال للاقتناء سلع أخرى هي بحاجة اليها ، ولا يتمنى شراءها الا بواسطة النقود وهذا ما سنراه في الجدول الأتي .

..../.....

..../...

جدول رقم 17 يبين فيما تنفق المداخيل التي يجريها البيع في السوق :

النسبة %	التكرار	مجال الانفاق
57	40	اعانة العائلة
43	30	شراء أثاث للبيت
100	70	المجموع الكلي

فكما هو مبين في الجدول فان اللواتي أجبن بأن مداخيلهن تنفق على اعانة العائلة يمثلن نسبة 57 % ، أما اللواتي أجبن بأنهن ينفقن مداخيلهن في شراء أثاث للبيوت فيمثلن النسبة الباقية وهي 43 % .

اذن ، فكما هو ملاحظ فان الغالبية تنفق دخولهن على اعالة العائلة والانفاق عليها وذلك نظرا للظروف الاجتماعية المتردية التي تعاني منها ، وقد سبق وبينا بأنه ليس لهن دخول من جهات أخرى ، وهذا يؤدي بهن الى البحث على دخول اضافية للاعالة العائلة ، وما تبقى فانه يوجه الى شراء بعض الأثاث المتواضع للمنازل ، خاصة مع تطور المجتمع والذي أصبح تطمح أغلب فئات الى تحسين ظروف حياتها .

جدول رقم 18 يبين اذا كان البيع يبدأ مباشرة عند وصول البائعات الى السوق :

النسبة %	التكرار	الموقف
3	2	عند الوصول مباشرة
97	68	بعد زيارة ضريح الولي
100	70	المجموع الكلي

.../...

..../..

فكما هو مبين في الجدول فان نسبة اللواتي أجبن بأن البيع يبدأ عند الوصول مباشرة ، فلا يمثلن سوى نسبة 3٪ أما اللواتي أجبن بأن البيع يبدأ بعد زيارة ضريح الولي فانهن يمثلن الأغلبية العظمى وذلك بنسبة 97 ٪ وحتى لا نؤول ذلك من عندنا ، فقد أرتأينا من خلال بعض الاستنتاجات المبنية على معلومات اميريقية أن نضع سؤالا أخرا يوضح لنا سبب البداية بزيارة ضريح الولي قبل بداية البيع .

فهل هذا ناتج عن تقديس الولي فقط ، أم هناك أشياء أخرى ؟

وهذا ما يبينه الجدول رقم 19 .

جدول رقم 19 يبين سبب وضع النساء للنقود عند وصولهن الى ضريح الولي :

السبب	التكرار	النسبة ٪
سبعيا لكي يكون اليوم مريحا	64	91
مجرد عادة موروثة	6	9
المجموع الكلي	70	100

يبين هذا الجدول اجابات المبحوثات عن سؤال متعلق بوضعهن لنقود عند ضريح الولي قبل بداية البيع

وهذا السؤال هو مرتبط مع سؤال السابق كما ذكرنا .

وكما هو مبين في الجدول فان اللواتي أجبن بأنها مجرد عادة موروثة عن الأجداد أو عن سابقاتها من النساء فلا يمثلن سوى نسبة 9 ٪ أما اللواتي أجبن لكي يكون اليوم مريحا فانهن يمثلن الغالبية بنسبة 91 ٪ .

.../...

../..

وهذا يفسر حسب رأينا هذه التسمية ، حيث أن هذه النسوة لا زلن يغضب عليهن التفكير الكهنوتي ، وذلك باعتقادهن بأن الوصي سوف ينزل عليهن بركاته ويدر عليهن بركاته . أرباحا بمجرد رضعهن للنقود عند ضريحه في هذا اليوم .

وهذا يدلنا كذلك على أن بعض الرواسب الموروثة عن الماضي لا زالت موجودة الى الآن رغم تطور المجتمع أو تغيره بعبارة أصح . الا أن هذه الرواسب الاجتماعية والثقافية الموروثة يصعب اندثارها واختفاؤها وهي مستمرة باستمرار المجتمع .

- استنتاجات الفرضية الأولى :

كنا قد افترضنا بأن التغيرات التي طرأت على المجتمع الجزائري في كافة المجالات ، وخاصة الارتفاع في مستوى المعيشة أدى الى الانتقال من الاكتفاء بحياة الكفاف الى التفكير في الحاجات الاجتماعية المحدودة المداخيل في تحسين ظروف حياتها وذلك بالبحث عن دخول اضافية ولتجريب هذه الفرضية اعتمدنا على ثلاث محاور رأينا بأنها ضرورية وتفيدنا في اختبار هذه الفرضية وكانت النتائج كما يلي :

1 - الأصل الاجتماعي للمبحوثات :

من خلال الاستقصاءات ، وبعد تحليلنا لكافة اجابات أفراد عينة البحث اتضح لنا جليا بأن الأصل الاجتماعي لهذه المبحوثات متواضع جدا لكونهن جد بسيطة ،

ما جعلهن يتجهن الى ممارسة البيع عند أضرحة الأولياء

2 - مداخيل المبحوثات :

من خلال التحليل ، توصلنا الى القول بأنه اذا كانت هذه النسوة ينحدرن من أصل اجتماعي متواضع فان ذلك يعني بالضرورة محدودية الدخل ، وهذا ما جعلهن يتجهن الى ممارسة البيع لتحسين هذه المداخيل واعالة العائلة

3 - مفهوم الربح :

من خلال ما استعرضناه من جداول ، وبناءا على تحليل المعطيات الميدانية يمكننا القول بأن العملية التجارية التي تقوم بها مثل هذه النسوة (عينة البحث) تتكيف مع المجتمع المحلي وامكانياته الاقتصادية المحدودة وانها في عبارة عن كل منسجم باعتبار أن البائعات تتاجر على نفس الطريقة ونأخذ كمثال على ذلك أنها تبيع مثلا بتأجيل الثمن وكل ما قيل سابقا يجعلنا نتوصل الى القول في النهاية ولا نجزم لأن ذلك يحتاج أيضا الى بحوث أخرى تدعم هذا المعنى على أن ممارسة البيع من طرف النساء ليست بغرض تحسين الظروف الحياتية لهن ولعائلتهن ،

../..

../...

وانما هو بعدد سنة الرصيف فقط حيث أن المدخنين المحصص عليها من طرف
غا ... ة المبحوثات يحقق هدف حياة الكفاف _ هذا ان لم يكن أقل من ذلك
و... أكثر من ذلك كما ورد في الافتراض . وتوصلنا الى مثل هذا الاستنتاج
بالاضافـة على المعلومات السابق ذكرها اعتمادا على استقصاءات وملاحظات
بالمنطقـة .

وعليه فان الفرضيـة الخاصـة بهذا الجزء يمكننا أن نقول بأنها لم تحقق
ويمكن اعادة اختبارها في المستقبل خاصة مع اتجاه بعض النساء الى بيع
المجوهرات وميلهن الى ذلك في الاونـة الاخيرة الذي قد يحقق ماذكرناه
في الفرضيـة وهذا ما سنراه في الفصل القادم .

الفصل الثاني:

الوظائف الاجتماعية للسوق.

المبحث الأول

العلاقات السائدة في السوق :

سوف نوضح في هذا الجزء من البحث العلاقات الاجتماعية السائدة في هذه السوق ، باعتبار هذه السوق هي مكان تجمع نسوي ، ولا يخلو أي تجمع من تكوين علاقات اجتماعية متعددة وصلات متبادلة ، وهذا ما يعالجه هذا الجزء من الرسالة وبذلك فسنرى ، من خلال بحثنا هذا ، العلاقات بين المبحوثات زد على ذلك مدى تعاونهن مع بعضهن البعض واستراتيجية كل واحدة من المبحوثات في التعامل مع غيرها من زميلاتها ، أو حتى مع الزبونات .

جـدول رقم 20 يبين العلاقـة أو نوعيـة العلاقـة بين المبحوثات :

نوعية العلاقة	التكرار	النسبة %
حسنة جدا	9	13
متوسطـة	61	87
المجموع الكلي	70	100

كما هو مبين في الجدول ، فان فئـة اللواتـي أجابـت بأن العلاقة بينهـن حسنـة جدا فيمثلـن نسبـة 13 % .

أما اللواتـي أجابـت بأن العلاقـة متوسطـة فتمثـل نسبـة 87 % وهذه الأرقام تعبر لأول وهلـة أن العلاقات السائـدة بين المبحوثيات هـي علاقات حسنـة ولا يشوبها نـوع من التوتـر الا أن ذلك هو مجـرد تصريحات للمبحوثات ، والتصريحات كما هو معلوم في العلـوم الاجتماعيـة هي قابلـة للصحة وقابلـة للخطأ ولذلـك فان هذه الاجابات لا تكفـي لتحديـد نوعيـة العلاقـة وهذا ما دعانـا الى طـرح سؤال آخـر يوضح لنا ذلك بصورة أكـثر ، وهذا مـا سنبينـه في الجدول الموالـي .

جدول رقم 21 يبين فيما اذا كانـت المبحوثات تتشاجـر فيما بينهن :

الموقف	التكرار	النسبة %
نعـم	40	57
لا	30	43
المجموع الكلي	70	100

.../...

.../...

كما هو مبين في الجدول فان نسبة اسواتي اجابت بأن المبحوثات تتشاجر فيما بينهن فتمثل نسبة 57 % أي الأغلبية أما فئة اللواتي اجابت بأنه ليس هناك تشاجر فانها تمثل نسبة 43 % .

وقد ذكرنا سابقا ، بأن لهذا الجدول علاقة من سابقة حيث أنه يوضح لنا ماقلناه سابقا أكثر .

فاذا كانت أغلبية المبحوثات ، وذلك نسبة 57 % قد أجابت بأنه غالبا ما يحدث وأن تتشاجر فيما بينها ، فان ذلك مالاحظناه في ميدان البحث ، وان تم ذلك بصعوبة وترجع صعوبة الملاحظة في ميدان البحث لما يجري عليه العرف في مثل هذه الأماكن ، حيث أنه يمنع منعا باتا دخول الرجال واختلاطهم بالنساء عند ضريح الولي فالمكان يقتصر على النساء وحدهن دون الرجال وهذا ما هو متعارف عليه في كل الأسواق الموجودة بالمنطقة (أسواق النساء) الا أنه قد أمكننا الاقتراب من المكان خاصة وأن السوق التي اخترناها كان وكيلها غائبا حيث أنه كان مريضا طريح الفراش ، وكان ينوب عنه في عمله هذا زوجته الكبيرة في السن وقد سمحت لنا بالاقتراب من المكان بحجة أننا سنطرح عليها أسئلة فيما يخص مناقب الولي ومآثره وكراماته حتى نكتب عنها ونعرف الناس به ، زد على ذلك بعض الاوراق النقدية التي وضعناها في يد الوكيلة مما جعلها تتغاضى عن بعض الاشياء الممنوعة ومنها الاقتراب وملاحظة ميدان البحث من قريب .

بالاضافة الى أن هناك ربوة عالية تشرف على السوق وهي تساعد جدا على الملاحظة بحيث أنك تستطيع من خلالها أن ترى كل مايحدث في السوق ، ولا تراك البائعات أو الزبونات .

اذن ، نحن جملة مالاحظناه في ميدان البحث تشاجر المبحوثات فيما بينهن وتبادل الشتائم أول الملاحظ في ميدان البحث تشاجر المبحوثات حتى يضطر الوكيل للتدخل نفض النزاع بعصاه الغليظة مهددا بطرد المتشاجرات ، وماهو مبين في الجدول الموالي ، سيوضح لنا تصريحات المبحوثات لاسباب الشجار غالبا

.../...

.../...

جدول رقم 22 يبين أسباب الشجار :

الاسباب	التكرار	النسبة %
التنافس على الزبونات	18	45
التنافس على المكان	22	55
المجموع الكلي	40	100

كما هو مبين في الجدول فان فئة اللواتي أجابت بأن الشجار سببه هو التنافس على المكان فيمثلن نسبة 55 % ، أما اللواتي أجابت بأن السبب هو التنافس على الزبونات فيمثلن نسبة 45 % وسوف نوضح فيما يلي ماهي دلالات هذه الأرقام المعروضة في الجدول .

ففيما يخص اللواتي اجابت بأن هناك تنافس على الزبونات فهذا يدلنا على أن هناك حرص من طرف البائعات على اجتذاب أكبر عدد من الزبونات ، خاصة وأن عرض السلع متقارب حيث أنه كل بائعة تعرض سلعتها أمام زميلتها ويكونن بذلك حلقة كبيرة ، في وسطها فراغ خاص بالزبونات .

اذن ، فاذا جاءت زبونة ما لبائعة ما ، فان جارتها (أي العارضة سلعتها بجانبها) فانها تضجر لذلك ، وتقول لها بأنك .

ملاحظة : لم تستعمل كامل العينة والتي هي 70 في الجدول السابق حيث أنه قد أقتصرنا على 40 مبحوثة وهي اللواتي سبق وأن أجبن بنعم في السؤال المتعلق بما اذا كان هناك شجار ؟

أخذتي زبونتي وهذا ما صرحت به احدى البائعات بقولها

" وعلاه اديتي سرامشتريتة كانت جاي ليه " .

ومن هذه العبارة تبين لنا بأن هناك حرص من المبحوثات على الزبائن وذلك بالتنافس عليهن ومحاولة اكتساب أكبر عدد ممكن منهن وذلك لكي يكون الربح كبيرا ، حيث أنه اقبال الزبائن على بائعة ما ، فان ذلك يؤدي الى ترويج سلعتها ، وجعلها عرضة لبيع أكثر من غيرها وكما هو مبين في الجدول ، فان هناك نسبة من المبحوثات قد أجابت بأن سبب الشجار غالبا هو التنافس على المكان .

وهذا يجعلنا نقول ، بأن هناك صراع على المجال ، حيث أن استراتجية الأماكن تلعب دورا حاسما في هذه العملية .

فالمكان الذي يكون موقعه جيدا فيكون ظاهر وملاحظ من طرف الزبونات ، وذلك ليس كالمكان الذي يكون مخفيا ويصعب ملاحظته وبالتالي يقل الاقبال عليه وقد تبين ذلك من خلال تصريحات وسلوكات بعض المبحوثات في ميدان البحث فقد سمعنا احداهن تقول لزميلتها

" أنت أديتي لي بلاصتي "

لقد أخذتي مكاني ، فقومي منه ، والا فيتطور للوضع ويحصل عراك يؤدي أحيانا الى تبادل الكلمات والوخز بالأصابع بين المبحوثات والجدول الموالي يبين الجهة التي تفك النزاع بين البائعات في حالة شجار .

جدول رقم 23 يبين من يحسم النزاع في حالة شجار :

الجهة الحاسمة للنزاع	التكرار	النسبة %
الوكيل	60	86
النساء	10	14
المجموع الكلي	70	100

../..

../..

كما هو مبين في الجدول فان فئة اللواتي أجبن بأن الوكيل هو الحاسم للنزاع فيمثلن نسبة 86 % .

أما فئة اللواتي أجبن بأن النساء الكبيرات في السن هن اللواتي يحسمن النزاع فيمثلن نسبة 14 % .

اذن ، فهذه الأرقام تؤكد الكلام الذي ورد في تحليل الجدول السابقة الذكر ، حيث أن هناك شجار بين البائعات ، وان كان هناك يؤثر على العلاقة بين المبحوثات اذا سرعان تتحسن العلاقة وكأنه لم يحدث شئ ما حدث .

ومن خلال تساؤلنا هذا حاولنا معرفة الجهة التي تمارس الضبط الاجتماعي في هذه السوق .

وكما هو مبين في الجدول فهناك جهتين ، الأولى متمثلة في شخصية الوكيل المشرف على الضريح ، والذي يمثل السلطة الروحية في هذا المكان باعتباره حارس ضريح الولي ، ويستمد هذه السلطة من المكان ذاته المعتبر حرما آمنا والمتعدي فيه على الآخر يحصل له عقاب ادبي أو معنوي .

اذن ، فاذا حدث شجار بين البائعات ، أو بينهن وبين الزبونات وتعدى ذلك الشتم الى الضرب ، ففي هذه الحالة ينهض الوكيل من مكانه القريب من الضريح ويمارس سلطته ، وذلك بعصاه الغليظة ملوحا ثاره ومهددا بطرد المتشاجرات اذا لم تكف عن العراك ، لأ نهن اعتدين على العرف السائد في هذا المكان وهو الحرمة .

وكما هو مبين في الجدول كذلك فان بعض المبحوثات قد أجابت بأن النساء هن اللواتي يحسمن النزاع وهذا في حالة ما اذا لم يتطور الأمر الى حد الضرب والصراخ وفي مجال تدخل الوكيل .

..../....

.../...

المدن ، فالنساء القديمات في السوق والكبيرات في السن خاصة يقمن بفض النزاع في حالة قيامه قبل أن يستدعي الأمر تدخل السلطة الأمر والناهية والممثلة في شخصية الوكيل الذي يكن له الجميع الاحترام والاذعان لأوامره .

وكل ما قيل يدعونا الى التأمل في الجهات التي تقوم بالضبط الاجتماعي في السوق باعتباره كل ذلك نوع من التنظيم الاجتماعي التقليدي . يستجيب متطلبات الحياة المحلية البسيطة ، ويعطينا صورة مصغرة عن مكانة كل عضو وعلاقته بالاخرين في ظل هذه المتغيرات البسيطة . وهذا عكس ما هو حاصل في المدن حيث تتعقد العلاقات ويستدعي ذلك تدخل مؤسسات ممارسة للضبط الاجتماعي (كالشرطة ودار العدالة)

جدول رقم 24 يبين فيما اذا كانت هناك ثقة بين البائعات والزبونات :

الموقف	التكرار	النسبة %
نعم	66	94
لا	4	6
المجموع الكلي	70	100

كما هو مبين في الجدول فان نسبة اللواتي أجبن بنعم فيمثلن نسبة 94 % أما اللواتي أجبن بلا فيمثلن نسبة 06 % وهذا يعني أن هناك ثقة بين البائعات والزبونات ويفسرها تصريحات أغلبية المبحوثات . وللتأكد من ذلك أكثر طرحنا سؤالا آخرا يوضح العلاقة أكثر ، وهو سؤال الوارد في الجدول الموالي والذي يبين اذا كانت البائعات تبعن بتأجيل الثمن أم يكون الدفع فوريا .

../..

جـــدول رقم 25 يبين فيما اذا كانت المبحوثات تبيع بتأجيل الثمن :

الموقف	التكـــرار	النسبـة %
نعم	50	71
لا	20	29
المجموع الكلي	70	100

كما هو مبين في الجـــدول فان فئة اللواتي أجبـن بأنهـن يبعـن بتأجيل الثمـن فيمثلـــن نسبـــة 71 % .

أما اللواتـــي أجابت بأنهـا لا تبيع بتأجيـل الثمن فتمثـل نسبـة 29 % وهذا يعني أن الأغلبيـــة من المبحوثات قد صرحت بأنها تبيع بتأجيل الثمن وهذا يدل على مدى الثقة الموجودة بين البائعات والزبونات ، وهي تنسجم مع متطلبـات الحياة البسيطة للمجتمع المحلي،زد على ذلك محدودية الدخـــل بالاضافـــة الى بعض العناصـر الثقافيـــة والاجتماعيـــة المسيطرة على الذهنيات منها الاعتقاد السائـــد لدى النساء بأنه بما أن المشتريات في مكان مقدس فحتى ذلك المكـــان لا تستطيع الزبونـــة التهـرب من عدم دفع الثمن فيه وذلـك كل هذه العوامـل تلعب دورها في عدم دفع الثمن في الحين بصورة فوريـــة كما هو متعارف عليـــه في الأســـواق الحديثـــة التي لا تعتمـد على العلاقـــات الشخصيـــة وهذه الثقـــة من طرف البائعات جعلت الكثير من الزبونات تستغلها في شـــراء سلع وأخـــذ ها بحجـة أنها ستدفـع الثمن في الاسبـــوع المقبـل أو بالتقسيط وذلك تبعا للأهميـــة وحجم سعر السلعـة الا أنها تماطل في دفـع الثمن وقد لا تدفعـــه أصلا ،وهذا السلوك ناتج عن احتكاك أهل الريف بأهـــل المـــدن ، حيث أن هؤلاء الآخريـن يأتون بقيم المدينة التي تعتمـد على الشطارة وعلى التحايـل أحيانا في مقابل القيم الريفيـــة التي تعتمد على الثقة وعدم الغش ويبقى ذلك في حاجـــة الى دراســـة .

../...

../..

الثقة وعدم الضمن موبيقش ذيت في حاجة اى دراسة وقد صرحت احدى المبحوثات قائلة :

" كاين أمي عندها ثلاث سنين وما خصتنيس " أي أن من الزبونات من أخذت أشياء منذ ثلاث سنين ورغم ذلك لم تدفع ثمنها الى الآن ، وهي تماطل في ذلك ، وتقول دائما سأدفع الاسبوع المقبل وهكذا دواليك وعندما سألنا المبحوثات من أنه لماذا الا يمنعن من البيع بالتأجيل صرحت احداهن قائلة :

" ما تنجموش ، هاكاك نودروا المنتريية ، احنا مع نيتنا أنوكلو عليهم سيدي بن يحي " .

جدول رقم : 25 يبين العلاقة بين تأجيل الثمن واذا كان البيع للحساب الخاص .

التأجيل	نعم		لا		المجموع	
البيع	التكرار	النسبة ٪	التكرار	النسبة ٪	التكرار	النسبة ٪
للحساب الخاص	13	18،5	12	17	25	35،5
لجهات أخرى	37	53	08	11،5	45	64،5
المجموع	50	71،5	20	28،5	70	100

ولتأكد السؤال السابق ،رأينا أنه من الضروري طرح السؤال المبين في الجدول المذكور أعلاه ، وكما هو مبين في الجدول ،فان اللواتي أجابت بنعم من فئة اللواتي يبعن لحسابهن الخاص،فيمثلن نسبة 18،5 ٪ . واللواتي أجابت بلا فتمثل نسبة 17 ٪ .

أما فئة اللواتي يبعن لجهات أخرى فان اللواتي أجابت بنعم منها تمثل نسبة 53 ٪ ،أما اللواتي أجابت بلا فتمثل نسبة 11،5 ٪ .

وكما مبين في الجدول ،فان النسبة الكبرى هي اللواتي تبيع لحساب جهات أخرى ، وهذه الجهات هي كما شرحته احدى المبحوثات قائلة :

* كاين النساء ألي يبيعو للحوانيت ، دايرين حوانيت في الدزاير ووهران

.../..

وفي المساء ، وبيحومون امسحي تربوا حسن دو قد

وضحت أحد قائمة :

" وكان من أمي تبيع منسوجات الأخريات ، أمي ما بعو ابتدو ... وبكيا المرفوعة وتاح "

اذن ، فكما هو ملاحظ ، فإنه بالرغم من أن البعض يبيعن بسجونات الا أنهن يبعن بتأجيل الثمن ، وهذا ما تعرضه قواعد البيع في السوق ، من محدودية دخول وارديات مزد على ذلك ما هو متعارف عليه من قداسة وحرمة المكان ، بالاضافة الى نفر الزبونات أحيانا ، البواتي لا يستطعن دفع الثمن في الحين حتى وان كان الثمن بسيطا . وما يبينه الجدول الموالي يوضح ذلك أكثر .

جدول رقم 27 يبين العلاقة بين تأجيل الثمن وأنواع المبيعات :

أنواع المبيعات / الموقف	نعم: التكرار	نعم: النسبة	لا: التكرار	لا: النسبة	المجموع: التكرار	المجموع: النسبة
ملابس	9	13	5	7	14	20
منتجات فلاحية	5	7	6	8	11	15
سلع مستوردة مختلفة	11	16	4	6	15	22
مجوهرات	25	36	5	7	30	43
المجموع	50	72	20	28	70	100

كما هو مبين في الجدول فان فئة البواتي يبعن الملابس واجبن بنعم فانهن يمثلن نسبة 13 ٪ . والبواتي أجبن بلا فيمثلن نسبة 7 ٪ أما فئة البواتي يبعن منتجات فلاحية فان البواتي أجبن بنعم منهن يمثلن نسبة 7 ٪ والبواتي أجبن بلا فيمثلن نسبة 8 ٪ .

.../...

../..

أما فئــة اللواتــي يبعن مصــوغ مستوردة مختلفــة فنسبة نعم تمثل 16 % ونسبــة لا تمثل نسبــة 6 % .

أما فئــة اللواتــي يتاجــرن في المجوهــرات بمختلف أنواعها فنسبة نعم منهــن تمثل 36 % ونسبــة لا 7 % .

وكما هو ملاحظ جليا ، فان اللواتــي يتاجــرن في المجوهــرات هن أكــثر المبحوثات بيعا بتأجيــل الثمن وذلك راجع الى ارتفاع ثمن هذه الأخــيرة مما يتعذر دفع ثمنه من قبل الزبونات دفعــة واحــدة نظرا لمحدودية دخولهن . مما جعل مدة دفع الثمن في هذه الحالــة تطول وتمد الى ثلاث سنوات وأكــثر وربما أكــثر وربما أقــل .

والمجوهــرات المحصل عليها تأتي بها البائعات من عند نساء أخريات أو من الحوانيت المختصــــة في ذلك في وهــران والجزائر ، وخميس مليانة لتأخــذ في مقابل بيعها عمولــة على ذلك تقدر بـ 100 دينار على كل 1000 دج ، هذا اذا لم ترجــع البائعــة الثمن وبذلك يزداد ما تأخــذه .

وما هو ملاحظ الآن ، وقد بدأ منذ حوالــي أربع سنوات هو اتجاه بعض البائعات الى مدينــة مغنيــة لشراء الذهب من هناك بسعر بخس واعادة بيعه في هــذه الســوق بثمن مرتفع .

.../..

جـــدول رقم 28 يبين العلاقـة بين وجود دخل آخر وتأجيل الثمن :

تأجيل الثمن / وجود دخل آخر	نعم: التكرار	نعم: النسبة %	لا: التكرار	لا: النسبة %	المجموع: التكرار	المجموع: النسبة %
نعم	7	10	8	11ر5	15	21ر5
لا	43	61ر5	12	17	55	78ر5
المجموع	50	71ر5	20	28ر5	70	100

كما هـو مبين في الجـدول فان فئـة اللواتـي اجبـن بأنه لهن دخل ويؤجلن الثمن فيمثلن نسبـة 10 % ، واللواتـي لا يقمن بتأجيل الثمن فيمثلن نسبـة 11ر5 % .

أما فئـة اللواتـي أجبـن بأنه ليس لهن دخل ، فان نسبـة اللواتـي اجابت منهن بأنها تؤجـل الثمن فتمثل نسبـة 61ر5 % واللواتـي اجابت بأنهـا لا تؤجـل الثمن فتمثل نسبـة 17 % .

وكل هذه الأرقـام توضح لنا بأنـه اللواتـي ليس لهن دخـول أخرى هن أكثر المبحوثات تأجيلا للثمـن وهذا ما يفسره ما قلناه سابقا .

جـدول رقم 29 يبين مدى التعون بين البائعات :

الموقـف	التكـرار	النسبـة %
نعم	65	93
لا	5	7
المجموع	70	100

.../...

../..

كما هو مبين في الجدول فان اللواتي اجبن بأنهن تتعاون فيما بينهن فيمثلن نسبة 93 ٪ .

أما اللواتي اجابت بأنها لا تتعاون فيما بينها فتمثل نسبة 7 ٪ وهذا يعني أن هناك تعاون بين البائعات ، وكي نتأكد من ذلك فقد ارتأينا طرح سؤال آخر يوضح لنا ذلك أكثر . وهذا ما سنراه في الجدول الموالي

جدول رقم 30 يبين فيما اذا كانت البائعات تبيع سلعة زميلتها في حالة غياب هذه الأخيرة :

الموقف	التكرار	النسبة ٪
نعم	60	86
لا	10	14
المجموع	70	100

فكما مبين في الجدول السابق فان فئة اللواتي أجابت بنعم فيمثلن نسبة 60 ٪ .

أما فئة اللواتي أجابت بلا فيمثلن نسبة 10 ٪ .

وهذا يعني أن هناك تعاون وثيق تفرضه المصلحة المشتركة بين البائعات حيث يبين البائعات حيث أنه في حالة غياب أحدى البائعات فان هناك من تأتي ببعض سلعتها وتقوم ببيعها خاصة وأن البيع هنا مرهون بدور الكلمة . فالكلمة تلعب دور حاسم . فاذا وعدت احدي البائعات أو الزبونات بأنها سوف تحضر شيء معين كسلعة مثلا أو نقود فانها ستحضرها لأن التعامل يعتمد على العلاقات الشخصية أو العلاقات الوجه لوجه . وان كان هناك بعض التجاوزات لهذه القاعدة وهذا ما ذكرناه سابقا .

..../....

جدول رقم 31 يبين رأي المبحوثات في بعضهن البعض :

الموقف	التكرار	النسبة %
طيبات	60	86
سيئات	10	14
المجموع	70	100

كما هو مبين في الجدول فان فئة اللواتي اجابت بأن البائعات طيبات فيمثلن نسبة 86% .

واللواتي يرين بأن البائعات سيئات فيمثلن نسبة 14% وهذا يظهر بوضوح نوعية العلاقات السائدة في هذه السوق والتي يسود ها التعاون الوثيق بين البائعات بالرغم من أنه يتخلل ذلك بعض النزاعات في بعض الأحيان .

المبحث الثاني : الوظائف غير الاقتصادية للسوق :

سوف نحاول في هذا الجانب من البحث ، تسليط الضوء على جوانب أخرى التي تقوم على أساسها السوق حيث أنه سوف نتعرض للمضمون الاجتماعي والثقافي الذي تعمل هذه السوق على أساسه والذي يساعد على ما تؤديه من أدوار في مجال عقد الصلات الاجتماعية ، زد على ذلك ما سوف نراه من أدوار تلعبها النساء في هذه العمليّة وكيف أن التغير الاجتماعي أثر على وضعية المرأة وجعلها تكتسب نوع من الحرية في التحرك وفي التصرف في مجتمع ريفي محافظ .

وكيف استطاعت هذه النسوة الخروج واقامة أسواق رغم ما يحيط بهذا المجتمع الريفي من عادات وتقاليد هي ليست في صالح المرأة وقيامها بأدوار خارج منزلها في أغلب الأحيان وهذا ما سنراه في هذا الجزء ، والجزء الذي سيأتي بعده ..

جدول رقم: 32 يبين اذا كان النشاط يقتصر على البيع والشراء نفسه .

الموقف	التكرار	النسبة %
نعم	08	11
لا	62	89
المجموع	70	100

فكما هو مبين في الجدول ، فان فئة اللواتي أجبن بأن البيع هو النشاط الوحيد يمثلن نسبة 11 %
أما فئة اللواتي أجبن بأن النشاط لا يقتصر على البيع نفسه بأنهن يمثلن نسبة 89 %
وهذا يعني أن الاغلبية قد صرحت بأن النشاط لا يقتصر على البيع والشراء فقط ، وذلك بنسبة 89 %
وهذا يوضح لنا بأن النشاط يتعدى ممارسة البيع ، وهذا ماتوضحه جداول أخرى نتطرق لها فيما يلي ومنها الجدول الموالي الذى يبين رأى المبحوثات في سبب تردد النساء على السوق .

جدول رقم 33 يبين رأي المبحوثات في سبب مجئ النساء الى السوق .

الاسباب	التكرار	النسبة ٪
للزيارة	17	24
للتجارة	20	29
الهروب من مشاكل اجتماعية	03	04
لاختيار فتيات للزواج	30	43
المجموع	70	100

وكما مبين في الجدول فان اللواتي أجبن بأن السبب هو الزيارة فيمثلن نسبة 17 ٪ .

واللواتي أجبن بأن السبب هو التجارة فيمثلن نسبة 20٪ .

أما اللواتي أجبن بأن السبب هو الهروب من مشاكل اجتماعية فيمثلن نسبة 03 ٪ .

أما اللواتي أجبن بأن السبب هو لاختيار فتيات ممكنة للزواج فيمثلن نسبة 30 ٪ وهن يمثلن الاغلبية كما هو ملاحظ في الجدول فان النشاطات متعددة في هذه السوق ، وهي بالتالي مجال للاتصال الاجتماعي بين النساء ، فليست هذه السوق مكان

لتبادل السلع المادية فقط ، وانما هي مكان للاتصال حيث أن هذه الأخيرة هي مكان تتعامل فيها البائعات والزبونات لعرض التبادل ، وتحمل كذلك عناصر اجتماعية وثقافية ، وتحوى العلاقات الشخصية المباشرة أي علاقات الوجه التي تمتاز بالديمومة والقوة التقارب الوجداني الشديد ، والتي ترتكز كذلك على الاعتبارات الاجتماعية التي تتدخل في توجيه السلوك في هذه السوق وتوجيهه .

اذن ، فعمليات التبادل هنا ، تتم بين أفراد يرتبطن اما بعلاقات القرابة أو الجوار أو الصداقة أو الانتماء الى المجتمع المحلي الواحد والتي يكون لها ختما الكثير من الاعتبار لدى أطراف التبادل كما تتضمن من القيم الاجتماعية باعتبارها موجهات للفعل الاجتماعي وهذا كله راجع الى طبيعة البناء الاجتماعي التقليدى البسيط الذى يتألف من نظم وانساق اجتماعية متداخلة ومنسجمة فيما بينها ، ومتشابكة الى الدرجة التي يكون من الصعب تميزها عن بعضها كوحدات واضحة .

اذن ، فالتبادل في مثل هذه الأسواق يرتبط بنمط معين من البناء الاجتماعي الذى يؤدى فيه نسق التبادل وظيفة اجتماعية تساعد في تكامله واستقراره .

وانتماء الى هذا المنظور البنائي الوظيفي ، يظهر بأن للتبادل عن طريق هذه السوق جوانب أخرى تتعدى الجانب الاقتصادى . فليست هذه السوق مجرد مكان لتبادل السلع المادية ، وانما يتم فيها كما هو مبين في الجدول عمليات أخرى كاختيار فتيات للزواج .

وهناك من المبحوثات من صرحت بأن بعض النسوة تأتين الى هذه السوق هروبا من مشاكل اجتماعية .

أي أن بعض النسوة من منازلهن لأن زوجة ابنها تسبب لها مشاكل في المنزل ، وعلاقتها معها ليست على مايرام وبالتالي لكي ترّوح عن نفسها فانها تأتي للسوق لكي تهرب من مشاكل البيت وهذا ما صرحت به بعض المبحوثات ، زد على ذلك نشاطات أخرى تتم في هذه السوق وهذا ما يبينه الجدول الموالي .

جدول رقم: 34 يبين النشاطات الأخرى التي تمارس في السوق ماعدا البيع .

النشاطات	التكرار	النسبة %
مدائح دينية واجتماعية	07	10
اختيار فتيات للزواج	42	70
تبادل اطراف الحديث	14	20
المجموع	70	100

كما هو مبين في الجدول ، فان اللواتي أجبن بأن هناك المدائح الدينية والاجتماعية فتمثل نسبة 10 % ، واللواتي أجابت بأنه اختيار فتيات للزواج فانها تمثل نسبة 70 % والنسبة الباقية أجابت بأنه يتم في السوق تبادل أطراف الحديث وذلك نسبة 20 % .

وهذا يدل دلالة واضحة على أن هذه السوق ليست مجال للتبادل

الاقتصادي فحسب بل يتعدى ذلك الى المضمون الاجتماعي والثقافي

الذي تحمل هذه السوق على أساسه ، حيث أنه كما هو ملاحظ

في الجدول فانه يتم في الوقت نفسه تبادل الأفكار والآراء والمعلومات

والخبرات والعواطف ، وان كانت في الأصل قد نشأت التبادل السلع

الا أن ذلك يتيح فرصة لتبادل الأفكار والآراء

زد على ذلك التفاعل الاجتماعي بين الأشخاص .

فكما هو ملاحظ في الجدول فانه في هذه السوق تتم عمليات

تبادل الآراء والأفكار ، فانشاء المدائح الدينية والاجتماعية في المواسم

والحفلات .

بالاضافة الى عرض النساء لبناتهن للزواج .

حيث أنه من الملاحظ في هذه السوق بأن النساء البائعات وحتى

الزائرات أو الزبونات يصطحبن معهن فتيات في مقتبل العمر لكي

تختار من طرف النساء للزواج ، حيث أن هذه السوق هي المكان

الوحيد للتجمع النسوي على غرار الحمامات والمقابر في المدن

وهذا يحتاج الى بحث منفصل .

حيث أنه في مثل هذه الأماكن يتم الاتصال بين العائلات للتعارف

وربط صلات اجتماعية بالزواج مثلا على سبيل المثال .

والجدول الموالي يبين لنا ذلك بأكثر دلالة وهو يبين العلاقة

بين سبب مجيء النساء الى السوق واصطحابهن لأخريات معهن .

جـدول رقم 35 يبين العلاقة بين رأى المبحوثات في سبب مجئ النساء الى السوق واصطحابهن لاخريات .

أسباب المجئ	للزيارة		للتجارة		الهروب من مشاكل اجتماعية		لاختيار فتيات للزواج		المجموع	
الحضور للسوق	تكرار	نسبة %	تكرار	نسبة %	تكرار	نسبة %	تكرار	نسبة %	تكرار	نسبة %
وحيدة	02	03	05	07	–	–	–	–	7	10
برفقة البائعات	10	14	13	18	–	–	19	27	42	60
برفقة البنات	05	07	02	03	03	04	11	16	21	30
المجموع	17	24	20	29	03	04	30	43	70	100

فكما هو مبين في الجدول فان اللواتي يأتين للزيارة ، ويأتين وحيدات فيمثلن نسبة 03 ٪ ، واللواتي يأتين للتجارة، ويأتين وحيدات فيمثلن نسبة 07 ٪ .

أما اللواتي يأتين للزيارة برفقة البائعات فيمثلن نسبة 14 ٪ بواللواتي يأتين للتجارة برفقة البائعات فيمثلن نسبة 18 ٪ .

واللواتي يأتين لاختيار فتيات للزواج برفقة البائعات فيمثلن نسبة 27 ٪ .

أما اللواتي يأتين للزيارة برفقة بناتهن فيمثلن نسبة 07 ٪ . واللواتي يأتين برفقلا البنات فيمثلن نسبة 03 ٪ . واللواتي يهربن

من مشاكل اجتماعية فيمثلن نسبة 04 ٪ . أما اللواتي يأتين لاختيار

فتيات للزواج فيمثلن نسبة 16 ٪ .

اذن فكما هو مبين في الجدول فان النسبة الحالية هي فئة اللواتي

يأتين لاختيار فتيات للزواج ، حيث أنهن يمثلن نسبة 16 ٪ ، واللواتي

يأتين برفقة البنات .

ونسبة 27 ٪ اللواتي يأتين برفقة البائعات .

وهذا يدل دلالة واضحة على سبب مجيء أغلبية النساء الى السوق

وهو بقصد اختيار زوجات ممكنة لأبنائهن أو لأحد أقاربهن ، وهذه

الظاهرة القديمة في السوق ، حيث أنه صرحت بعض المبحوثات

بأنها كانت سائدة ابان الاحتلال الفرنسي وقد صرحت بعض المبحوثات

كذلك بأنه من النساء من تأتي ببناتها للسوق وذلك لكي تلاحظ

من طرف النسوة التي تخطب اذن ، فهذه الأماكن هي بمثابة مجالات

لعقد صلات اجتماعية بين العائلات في هذه المنطقة .

وقد توصلت عدة دراسات أخرى الى مثل هذه النتيجة حيث أنه

جون فرنسوان براون في دراسة بالمغرب العربي ، توصل الى

القول بأن الأسواق التقليدية تسهل الاتصال بين الرجال والنساء

حيث أن الشاب يأتي الى السوق لكي يختار زوجة ممكنة ، حيث

أن البنات تذهب الى السوق برفقة والديها مزينة و معطرة ، وذلك

لكي تجلب انظار الشباب الذين جاؤا لاختيار فتيات للزواج .

وما يمكن ملاحظته هو ما توصل اليه براون ، وباحثين آخرين ،

حيث أن هناك تشابه كبير في العادات والتقاليد بالمغرب العربي ونجد أن السوق لا تلعب دورا اقتصاديا فقط ، وانما يتعدى ذلك الى أدوار ووظائف اجتماعية .

وللتأكد أكثر من هذه الظاهرة في هذه السوق ، فقد ارتأينا طرح سؤالا آخر وهو ما يمثله الجدول الموالي :

جدول رقم : 36 يبين فيما اذا كانت المبحوثات قد حضرت لعملية خطبة في السوق .

الموقف	التكرار	النسبة %
نعم	62	89
لا	08	11
المجموع	70	100

تكما هو مبين في الجدول ، فان اللواتي أجبن بنعم فيمثلن نسبة 89 %

أما اللواتي أجبن بلا فيمثلن نسبة 11 %

وهذا يعني بأن الاغلبية من المبحوثات قد سبق لهن وحضرن عملية خطبة في هذا ليست مجالا للتبادل الاقتصادي فقط وانما هي مجال للتفاعل الاجتماعي أيضا .

وذلك بتبادل الافكار والعواطف ، زد على ذلك اختيار الفتيات للزواج من طرف رائدات هذه الامكنة وبالتالي فيمكن القول بأن السوق .

التقليدى بصفة عامة ، وهذه السوق بصفة خاصة يغلب عليها الطابع الاجتماعي والثقافي كما ذكرنا سابقا ، حيث أنه تتداخل فيها مختلف الانساق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية .

والجدول الموالي سوف يوضح ذلك أكثر .

جدول رقم : 37 يبين فيما اذا كانت المبحوثات قد سبق لهن واخترن فتاة للزواج .

الاختيار	التكرار	النسبة %
للابن	25	40
لأحد الجيران	09	14
لقريب	28	46
المجموع	62	100

وكما هو مبين في الجدول مفان فئة اللواتي أجبن بأنه قد

سبق لهن واخترن فتاة للزواج لابنائهن فيمثلن نسبة 40 ٪ .

أما اللواتي أجبن بأنه سبق وأن اخترن فتاة للزواج لأحد الجيران

فيمثلن نسبة 14 ٪ .

أما اللواتي أجبن بأنهن أخترن فتاة للزواج لأحد الأقرباء

فيمثلن 46 ٪ .

اذن ، فمن الملاحظ بأن المبحوثات لم يجبن فقط بأنهن حضرت لعمليات خطوبة في السوق كما بيناه في الجدول السابق بل يتعدى ذلك الى ان أغلبية المبحوثات قد سبق لهن واخترن بأنفسهن فتيات للزواج سواء كان ذلك لابنائهن أو لجيرانهن ، وهذا يدل دلالة واضحة على الوظائف غير الاقتصادية للسوق .

ويدعم ماقلناه سابقا من أن هذا النوع من الأسواق يعتمد أساسا على العلاقات الشخصية ، ويجري تبادل آخر غير التبادل الاقتصادي ألا وهو التبادل الاجتماعي والثقافي .

وهذا يدل على ديناميكية المجتمع ، وهذا يجعلنا نقول بأن هذه السوق هي ليست سوق بيع مادي فقط وانما هي سوق اجتماعية يتم التعبير فيها عن رموز اجتماعية عرفية بينا بعضها وبين البعض الآخر فيما يأتي من أجزاء هذا البحث .

وذلك تبادل الافكار والعواطف ، زد على ذلك اختيار الفتيات للزواج من طرف رائدات هذه الامكنة وبالتالي فيمكن القول بأن السوق

المبحث الثالث : التحرر الاقتصادي للمرأة :

جدول رقم 38 يبين مدى تمسك المبحوثات بالتردد على ضريح الولي في حالة منع البيع :

الموقف	التكرار	النسبة ٪
نعم	53	76
لا	17	24
المجموع	70	100

ملاحظة : نود قبل تحليل المعطيات المبينة على الجدول أن نبدي بملاحظة وهي أننا نقصد بمنع البيع في السؤال ، وذلك المنع من طرف السلطة الرسمية والممثلة بالبلدية أو من طرف الجماعة المشرفة على الضريح وهم جماعة من عيار السن من سكان المنطقة وعلى رأسهم وكيل الضريح ، حيث أن هؤلاء صلاحيات كبيرة في مكان اقامة السوق بحيث أنهم هم الذين يمارسون الضبط الاجتماعي ، ويستطيعون منع البيع ، وان كان ذلك في غير صالحهم بحيث أن بيع النسوة هو بمثابة مصدر رزق لأغلبيتهم خاصة الوكيل الذي ليس له دخل الا ما يجره من زيارات أو بعبارة أخرى تبرعات النساء اذن ، فكن هو مبين في الجدول فان اللواتي أجابت بأنها ستستمر في التردد على الضريح في حالة منع البيع فيمثلن نسبة 76 ٪ .

أما اللواتي أجابت بأنها ستمتنع عن التردد في حالة منع البيع فيمثلن نسبة 24 ٪ (1)

ولأول وهلة يبدو للمتأمل في هذا الجدول بأن هذا الموقف ، وهو مواصلة التردد على الضريح في حالة منع البيع أنه متناقض مع السلوك الاقتصادي بالمفهوم الحديث الذي يعتمد أو ما يعتمد على الربح الا أن ذلك يختلف

.../...

.../...

تماما مما هو كائن في المجتمعات التقليدية ، والتي لا تعتمد فيها التفاعل الاجتماعي على الربح ، وانما دائما هناك أشياء أخرى لها أكثر دلالة وهذا يذكرنا بما قاله الاستاذ كارل بولايني في هذا الصدد حيث يقول في احدى كتاباته :

"ان الانسان لا يتصرف من أجل حماية مصالحه الخاصة وامتلاك ممتلكات مادية ، بل انه يتصرف من أجل تدعيم مركزه الاجتماعي وحقوقه الاجتماعية ، بل وامتيازته الاجتماعية ، ولا يعطي أهمية للأشياء المادية الا من أجل خدمة هذه الغاية .. الى أن يقول .. وبذلك تختفي مقولة الربح "[1].

وان كان هذا العالم ضد الاقتصادية فان فكرته هذه جديرة بالاهتمام ويمكن مطابقته وذلك بنوع من التحفظ مع المعطيات الميدانية لسوق " سيدي بن يحي " بمنطقة مليانة حيث أنه بالرغم من العوز الاقتصادي للمبحوثات ورغم دخولهن المتدنية ، فانهن لا يمتنعن من التردد على السوق في حالة منع البيع فيها ، وهذا يجعلنا ننتبه الى ما قاله بولايني من أن الاقتصادية لا تلعب الدور الحاسم في تصرفات وسلوكات الأفراد ، وهذا يدعونا الى القول بأن هناك أشياء أخرى غير اقتصادية تتحكم في سلوكات الأفراد ويؤدي بنا بالتالي الى البحث عن الوظائف الاجتماعية لهذه الأماكن ـ الأسواق ـ وهذا ما نحن بصدده في هذا البحث.

جدول رقم 50 يبين سبب مجيء النساء الى هذا المكان :

النسبة %	التكرار	الأسباب
40	28	مكان آمن
50	35	مكان خاص بالنساء
10	7	من أجل الأولياء
100	70	المجموع

.../...

-1 KARL POLANYI - La grande tranformation, Opcit P. 75-76

فكما هو مبين في الجدول ، فان فئة اللواتي أجبن بأن سبب مجيئهن الى ضريح الولي لانه مكان آمن يمثلن نسبة 40 ٪ .
أما فئة اللواتي أجبن بأن السبب هو من أجل الأولياء فيمثلن نسبة 10 ٪ .
وكما هو ملاحظ ، فان اللواتي أجبن بأن السبب هو أنه مكان آمن فهذا يعني أن هذه النسوة يحتمين بقداسة المكان حيث أن المكان مقدس ، كما هو معروف في عرف أهل هذه المنطقة والأماكن المقدسة قد يسمح فيها بأشياء ممنوعة اجتماعيا ، الا أنه لقداسة المكان ، فان الأفراد يصبحون مكتوفي الأيدي أمام هذه الأماكن .
وهذا ما بينه عدة دراسات سابقة منها ما قام به اميل درمنقهام الذي توصل في دراسته حول القديسين في المغرب الاسلامي (1) كانت الدراسة قديمة وهي في حاجة الى مراجعة ، اذن ، يقول هذا الباحث : انه في المواسم عند التقاء النساء بالرجال عند أضرحة الأولياء فان كل الأشياء المحرمة تصبح مقبولة .
" فاذا قال الرجل للمرأة حق سيدي أحمد بن عودة بأن تفعل شيء معين ، فانه لا تستطيع أن تمتنع حتى من تقديم نفسها له .. ويقول أيضا :
ان الزوج لا يستطيع أن يمنع زوجته من الذهاب الى ضريح الولي ففي المواسم نجد أن النساء لهن مطلق الحرية في النقل كيف ما شئن بين الرجال .
ولا يستطيع أحد من الرجال أن يسيء لهن الأدب حيث أنه من يفعل ذلك يعاقب"
واذا عدنا الى ميدان البحث ، فاننا نجد المبحوثات يستعملن بعض العبارات التي تعطيهن حق الخروج وكيف ما شئن الى السوق ، واليك مثال على ذلك .
فمثلا صرحت احدى المبحوثات بقولها :
"الولي ضمانة مدرقين تحته"
" مكانش ألي يهدر معنا ، اذا قلنا رانا ، رايحين لسيدي بن يحي مأمنين به"
وقد صرحت أخرى بقولها : " بكري كانوا بعض الرجال ما يخلوش نساهم ايجوا هنا بالصح ضرك الوقت تبدل "

(1) DERMENGHEM EMILE, Le culte des Saints dans l'islam Maghrébin, Opcit, p.213 - 1

.../...

وتقول أخــرى :

"المــرأة تجــي باه تعــاون راجلها وتعانوا على الــدراري وباه تشري واش تحــب وحـــــدها ، ماشي كيما بكــري كان الراجــل الجيــب لهـا كلــش" .

اذن هذه العبــارات تبدو للمتأمل بأنه ليست لها أهميــة ولكنها لعالم اجتماعــي ذات بال ، حيث أنها تفصــح عن أشياء جــد هامــة ، وهي أن المــرأة الآن فرضــت نفســها في ظل التغيرات الاجتماعيــة التي مســت الريــف والمدينــة وذلك بالاحتكــاك بين الريــف والمدينــة ، بفضل تحسن المواصلات بين الاثنين ، زد علــى ذلك الهجــرات الداخليــة التي شهدها المجتمــع الجزائــري ، والانتقال من الأرياف الى المــدن وذلك بين سنوات 1930 _ 1950 ، زد على ذلك التغيرات الكبرى التي أحدثتها الثورة الجزائــرية والتي أدت الى تفكك الأنماط القديمــة ، وتكون أنماط جديدة وحتى ذهنيات جديدة ، وهذا ما أكــده الكثير من الباحثين ، ومنهم فرانتز فانــون .

اذن ، المــرأة أصبحت تذهــب بنفسها الى الأســواق لتبيع وتشتــري لوحدها وتقتني ما تحتاجــه لوحدها ، وهذا أعطاها نوع من الحريــة وهي في كل ذلك تتصــرف وفق استراتيجيــة معينــة تريــد المحافظة عليها لكي تحافظ على ما اكتسبتــه وذلك باستغلالها لحرمــة وقداســة مثل هذه الأماكن _ الأضرحة _ لتفعــل ما تريده .

وكما هو مبين كذالك في الجــدول فان نسبــة 50 % وهي الأغلبيــة أجبــن بأن سبــب مجيئهن لان المكان خــاص بالنساء وهذا يعني بأن هذه النســوة تفضــل ارتياد الأماكن الخاصــة بالنساء أو بعبارة أخرى أماكــن تجمع النسـاء لتبادل أطراف الحديث ، زد على ذلك الصلات الاجتماعيــة التي تعقد بين العائلات كما بينا ذلك فيما مضى ، بالاضافة الى احتكاك النساء فيما بينهن

.../...

.../...

والتفاعل الاجتماعي الحر الذي يجعل من النسوة يتصرفن بحرية تامة للأنهن فيما بينهن ولا مجال للحشمة من الرجال .

وكما هو مبين في الجـــدول كذالك ، فاننا نجد نسبـة 10٪ أجبـن بأنهـ[illegible] يأتين من أجـــل الأولياء ، ويعني ذلك كما صرحت احدى المبحوثات : " في خاطر السادات " .

وهذا يعني أن المبحوثات يأتين [illegible] أجـــل الأولياء وارضاءا لهم وان كان هـذا كتغطيــة للنشاطات الأخـــرى .

حيث أن مثل هذه التصريحـات هي بمثابـــة محاولات من طـــرف المبحوثات لاخفاء استراتيجيات معينة تريد من خلالها المحافظة على بعض امتيازاتها وما أكتسبتـه من حريــــة في البيــــع والشـــراء في هذه السـوق دون أن يتكلم أحـــد .

جـــدول رقم 60 يبين تأثير هدف التردد على السوق على استمرارية التـــردد [illegible] حالة منع البيع :

حالة التردد في الخروج منع البيع	نعم: التكرار	نعم: النسبة ٪	لا: التكرار	لا: النسبة ٪	المجموع الكلي: التكرار	المجموع الكلي: النسبة
البيع والشراء	13	18ر5	4	6	17	24ر5
الزيـــارة	40	57	13	18ر5	53	75ر5
المجموع الكلي	53	75ر5	17	24ر5	70	100

كما هو مبين في الجـــدول فان اللواتـــي يأتين الى الســـوق بسبب البيـــع والشـــراء واجبـــن بأنهن سيستمرن في التردد على الســـوق في حالـــة منع البيع فيمثلـــن نسبـــــة 18ر5 ٪ . واللواتـــي سيمتنعـــن عن التردد على السـوق فيمثلـــن نسبـــــة 6 ٪ .

أما فئـــة اللواتـــي يأتين بسبـــب الزيارة ، واجبـــن بأنهـــن سيستمرن في التردد على الســـوق فيمثلـــن نسبـــة 57 ٪ .

أما اللواتـــي أجبـــن بأنهن سيمتنعـــن عن التـــردد على الســـوق فيمثلن نسبـــة 18ر5 .

...../....

وكما هو ملاحظ من خلال الجدول فان النسبة الكبرى تمثلها فئة اللواتي ستستمر في التردد على السوق في حالة منع البيع وهذا يدلنا على أن الهدف الأساسي للتردد على ضريح الولي ليس البيع والشراء فقط ، وانما هناك أشياء أخرى تدفع هؤلاء النسوة للتردد على هذه السوق ، وقد سبق لنا وأن رأينا ذلك فيما مضى من أجزاء هذا البحث .

جدول رقم 44 يبين سبب اصطحاب البائعات والزبونات لفتيات معهن للسوق :

الاسباب	التكرار	النسبة %
للنزهة	3	4
لاقتناء بعض لوازمهن	28	40
عرضهن للزواج	39	56
المجموع	70	100

كما هو مبين في الجدول فان اللواتي يصطحبن معهن فتيات الى السوق للنزهة فيمثلن نسبة 4 % .

وفئة اللواتي يأتين بالفتيات لاقتناء بعض لوازمهن من ملابس نائية وكل ما تحتاج له المرأة من لوازمها فيمثلن نسبة 40 % واللواتي يأتين بالبنات لكي تلاحظ للزواج فيمثلن نسبة 56 % ، وهذا الجدول نستنتج ما قلناه سابقا من تحرر المرأة وتفضيلها لاقتناء لوازمها بنفسها .

... / ...

استنتاجـــات :

الهـدف من كل ما قيل سابقا هو محاولة اثبات أو نفي الفرضية والتي مفادها أن هذه الأسواق هي بمثابة مجال للاتصال والالتقاء بين العائلات لعقد صلات اجتماعية ذكرنا من بينها الزواج ، بالاضافة الى العلاقات الاجتماعية التي تسود السوق ، زد على ذلك محاولة معرفة اذا كان التغير الاجتماعي قد أدى الى التأثير على بعض العلاقات الاجتماعية أو بعبارة أخرى العادات والتقاليد في منطقة البحث وما يمكن استنتاجه نوجزه فيما هو آت .

- العلاقات الاجتماعية السائدة في السوق :

من خلال الاستقصاءات التي اجريناها في ميدان البحث ، سواء المبحوثات اللواتي شكلت عينة البحث ، أو حتى بعض النساء اللواتي لهن صلة بميدان البحث يقطن بالقرب من السوق مثلا فانه من الملاحظ على أن العلاقات السائدة في هذه السوق تعتمد على الشخصانية أو التعارف ، حيث أنه كما توصلنا من خلال البحث الى أن كل السلوكات في هذه السوق يحكمها العرف السائدة في المنطقة والذي يعتمد اساسا على التقارب الوجداني والتعارف وعلى الجوار والصداقة ، وكل ذلك ينسجم ومتطلبات الحياة البسيطة للمجتمع المحلي .

فالعلاقات السائدة ، اذن ، يسودها نوع من التفاهم ورغم النزاعات في بعض الأحيان الا أنه سرعان ما تعود المياه الى مجاريها ويستمر بذلك التفاعل الاجتماعي في تناسق تام مع متطلبات الحياة البسيطة للمجتمع المحلي .

... / ...

وظائف السوق غير الاقتصادية

لاشك أن للأسواق التقليدية أدوارا ووظائفا تلعبها ، غير الأدوار المنوطة بها في الأسواق الحديثة .

وقد استطعنا أن نتوصل الى الغوص من خلال البحث واستقصاءات المبحوثات ، بأنه هناك وظائف غير ظاهرة لهذه الأسواق وبالتالي ما على الباحث الا التنقيب عنها لكي يجدها أو يتوصل اليها ومن ذلك أن هذه الأسواق هي بمثابة أماكن لتجمع النساء على غرار ما يجري في المدن مثل الحمامات وصالونات الحلاقة لعقد صلات اجتماعية بين العائلات كعقد زواجات مثلا .

- اثر التغير الاجتماعي على أدوار المرأة :

ان المرأة (المبحوثات) كفاعل اجتماعي استطاعت أن تفرض نفسها وتتحرر من قيود العادات والتقاليد السائدة في المنطقة وذلك بممارستها لوظائف كانت في السابق حكرا على الرجال هذا مع بعض الاستثناءات .

فالمرأة في هذه المنطقة استطاعت أن تفرض نفسها كفاعل اجتماعي ، واصبحت تمارس البيع والشراء ، وذلك بفضل التغير الاجتماعي الذي عرفه المجتمع الجزائري ، خاصة مع ارتفاع مستوى المعيشة ، وحتى ارتفاع الوعي الاجتماعي وهذا بكل تحفظ لأن هذا الأخير يحتاج الى دراسة خاصة به .

المبحث الرابع : تحليل سوسيولوجي للمكانة الاجتماعية .

وأول من استعمل هذا الاصطلاح " المركز " العالم " رادكليف براون " عندما أراد تحديد النقطة التي يحتلها الفرد في التركيب الاجتماعي ، ففي بنية العلاقات القرابية هناك المراكز كثيرة مثل مركز الأب ، الأم ، الابن والبنت ، وهذه المراكز جميعها هي أحكام ومقاييس أخلاقية واجتماعية تحدد السلوك الاجتماعي اليومي للفرد[1].

اذن فالمكانة أو المراكز يعبران عن وضع معين في التنسق الاجتماعي يشغله الفرد أو الجماعة ، وهي المنزلة التي يحتلها الفرد في نظام اجتماعي معين بالنسبة المراكز الآخرين .

ولذلك فان هذا الجانب يدرس الجزء المتعلق بالفرضية الخاصة بتدعيم المركز الاجتماعي .

وما سنحاول معرفته في هذا الجزء من البحث هو محاولة الاجابة عن افتراضنا أو بعبارة أخرى القاء الضوء على المفترض القبائل بأن ممارسة البيع من طرف النساء في هذه السوق هو محاولة من البائعات لتدعيم مراكز هن الاجتماعية داخل الأسرة ، وذلك بامتلاك حق التصرف في الدخل .

ونحن لا ندعي بأنه ما سوف نورده من جداول تبين على شكل جيد الفرضية السابقة الذكر ، وانما هي محاولة منهجية فقط لتبين بعض ما تعتقده المبحوثات ، وهو يحتاج

1- ميتشيل دينكن ، معجم علم الاجتماع ترجمة د.احسان محمد الحسن، دار الطليعة ببيروت ، الطبعة الأولى 1981 - ص، 207

في النهاية الى بحوث أخرى تدعمه أو تفنده .

وهنو بالتالي بمثابة دراسة استطلاعية تمهيدية لبحوث أخرى قد يقوم بها نفس الباحث أو باحثين آخرين .

وبالتالي نقول بأن ثلاث صفحات مثلا لا تدرس الموضوع بصورة جيدة وانما هي محاولة للاقتراب من الموضوع فقط .

ولذلك فسوف نورد ثلاث جداول في هذا الصدد توضح لنا وهذا بكل تحفظ ، اذا كانت هذه النسوة أو المبحوثات بعبارة أصح تحاول تدعيم مراكزهن الاجتماعية أم لا .

جدول رقم : 44 يبين فيما اذا كانت الازواج يزعجن المبحوثات على التردد على السوق :

الازعاج	التكرار	النسبة %
يزعج	08	11
لا يزعج	62	89
المجموع	70	100

كما هو مبين في الجدول فان اللواتي أجبن بأن أزواجهن

لا يزعجنهن يمثلن نسبة (89 ٪) .

أما اللواتي أجبن بأن أزواجهن يزعجنهن يمثلن نسبة

11 ٪ وهذا يعني أن الاغلبية لا يزعجنهن أزواجهن بسبب تردد هن

على هذه السوق .

وهذا راجع الى طبيعة القيم الموجودة في هذه المنطقة

والتي تحيط الولي بهالة من التقديس والتعظيم ، وبالتالي

فليس هناك من يتكلم عن خروج النسوة ولا يجرؤ على زجرهن

على ذلك ، وأقوال المبحوثات تؤكد على هذا التعظيم ، وعلى

هذا الاختفاء تحت غطاء الولي فمثلا صرحت لنا أحداهن

قائلة : " الوالي ضمانة مدرقين تحته " .

اذن فالافعال والممارسات التي تقوم بها هذه المبحوثات

وممارسة البيع خاصة وجد له اطار يشرعه وهو اطار العرف

السائد والاتقادات السائدة والتي هي في صالح المبحوثات

في غالب الأحيان .

زد على هذه الاعتقادات السائدة أن المبحوثات تساعد كما ذكرنا

سابقا أزواجهن على مصاريف البيت ، وهذا ما يؤدى بالازواج الى

غض النظر والرضا بتردد زوجاتهن الى هذه السوق وذلك

لتحسين دخولهن والنسوة المبحوثات تعترض بشدة عندما

نطرح عليها مثل هذا السؤال الوارد في الجدول السابق حيث

قالت احدهن : " راني نخدم عليه وعلى أولاده ويزيد يهدر "
وهذا التصريح يدلنا على أن هذه النسوة يعتقدن بأنهن يستطعن فعل ما تشاء ما دامت تساعد الزوج على مصاريف البيت ، وما على الرجل أو الزوج الا الاذعان إلى ذلك ، وهي بعبارة أخرى تريد أن تدعم مركزها الاجتماعي داخل البيت ، وتريد أن تفرض نفسها داخل الأسرة .

جدول رقم : 43 يبين فيما اذا كان للمبحوثات حرية التصرف في ما تحصل عليه من دخول اضافية من السوق أم لا .

حرية التصرف	التكرار	النسبة %
نعم	58	83
لا	12	17
المجموع	70	100

كما هو مبين في الجدول فان اللواتي أجبن بأنهن حرية التصرف في دخولهن فيمثلن نسبة ٪83 .

أما اللواتي أجبن بأنهن لا يمتلكن حرية التصرف في ذلك فانهن يمثلن نسبة 17 ٪ .

وهذا يدلنا على أن هذه النسوة يحرصن كل الحرص على امتلاك حق التصرف في دخولهن ، وهذا ما يؤدى بنا الى القول بأن المبحوثات تريد أن يكون لها دور في الأسرة ، ومكانة خاصة تريد المحافظة عليها بفضل استراتيجية معينة الا وهي محاولة ايجاد صيغة لفرض وجودها كفاعل اجتماعي داخل الاسرة ويتمثل ذلك في الدور الذى تلعبه في مساعدة الأسرة بفضل ما تحصل عليه من دخل مهما بلغ من بساطة في هذه السوق .

وهذا ما يجعلها تشعر بالاستقلالية الاقتصادية عن الرجل وتكون لها كلمة مسموعة داخل الأسرة لأنها تساهم في مصاريفها ولكي نتأكد من ذلك أكثر رأينا طرح السؤال الموالي :

جدول رقم 47 : يبين فيما اذا كانت المبحوثات توافق على اعطاء ما تكسبه لأزواجهن أو أبنائهن .

الموقف	التكرار	النسبة ٪
أوافق	12	17
لا أوافق	58	83
المجموع	70	100

كما هو ملاحظ في الجدول ، فان نسبة اللواتي أجبن بأنهن لا يوافقن على اعطاء ما اكتسبنه لازواجهن فيمثلن نسبة 83 ٪أما اللواتي يوافقن على ذلك فيمثلن نسبة 17 ٪ .

وهذا يؤكد ما ذكرناه سابقا عند تحليل الجدول السابق من أن أغلبية النساء في هذه السوق تحاول اكتساب نوعا من المكانة الاجتماعية ، وحرصهن على عدم اعطاء ما يكتسبنه من خلال المتاجرة داخل السوق النسوي لدليل على أن هذه الاخيرة تريد أن تفرض وجودها في الاسره وتكون لها كلمة مسموعة بين أبنائها وزوجها ، وبذلك تخرج المرأة من الدائرة المغلقة التي تحيط بها المرأة خاصة في المناطق الريفية والمتمثلة في

اكتفاء المرأة بالاشراف على تدبير شؤون البيت الداخلية ، وكل ما غدا ذلك فهو حكر على الرجل . فأصبحت المبحوثات بفضل خروجهما الى السوق للمتاجرة تشارك الرجال حتى في الشؤون التي من المفروض أنها حكر عليه وهذا يدل على الديناميكية الاجتماعية .

استنتاج :

من خلال استقرائنا للواقع المدروس، وحتى خلال ما طرحنا من أسئلة على المبحوثات والتي لها دلالتها مثل " راني نصور خبزتي وخبزة الذراري " " نخدم عليه وعلى ولادو " .

مثل هذه العبارات وكل ما ذكرناه سابقا ، يؤكد لنا ونكاد نجزم بأن المبحوثات تحاول اكتساب نوعا من المكانة الاجتماعية، وكل ما ذكر من المعطيات ميدانية ليس في هذا الجانب فقط وانما من خلال كل أجزاء البحث نلاحظ الاستراتيجية التي تبعتها المبحوثات لتدعيم مراكز من الاجتماعية ، وكيف انها استغلت الاعتقادات السائدة لتدعيم هذه المكانة الاجتماعية وبالتالي أصبحت تشارك الرجل في نشاطات كانت سابقا حكرا عليه وحده ، ولم يعد دورها هو تربية الأولاد فقط والاعتناء بشؤون البيت، وانما تعدى ذلك الى ممارسات أخرى أصبحت تزيد من مكانة المرأة في المجتمع وتعدد نشاطاتها .

ونحن لا ندعي لأنفسنا أننا ألممنا بالموضوع جيدا حتى توصلنا

الى هذه النتيجة وانما هي مجرد محاولة سوسيولوجية وهي بمثابة انطلاقة لبحوث أخرى قد تكشف عن جوانب أخرى أكثر أهمية لم يتسن لنا الكشف عنها ، وهذه هي طبيعة البحث السوسيولوجي وربما تكون هناك بحوث أخرى تزيدنا معرفة بمجتمعنا ، لأن الهدف الأساسي من البحث العلمي هو معرفة الميكانيزمات التي تسير الظواهر الاجتماعية فان كانت ظواهر ايجابية دعمنها وان كانت ظواهر سلبية حاولنا القضاء عليها .

المبحث الخامس : المتاجرة بين الممنوع والمسموح :

تمهيد :

يتناول هذا الجانب البحث في الفرضية التي مؤداها ان النساء تلجأ الى ممارسة البغي عند أضرحة الأولياء وذلك حتى يكن بعيدات عن أعين المراقبة من قبل السلطة الرسمية ، وهذا ما حاولنا الاجابة عليه من خلال ما سيأتي من جداول التوضيحية في هذا الجانب ، وسنبين كيف تلجأ النسوة الى بعض الممارسات التي تجعلهن في مأمن من أن تطولهن السلطة الرسمية متمثلة في الشرطة أو غيرها من الأجهزة الأمنية .

وعند كتابة هذه الرسالة وبالتحديد في نهاية شهر سبتمبر 1990 ، قمنا بزيارة استطلاعية لميدان البحث فوجدنا أنه لأول مرة منذ الاستقلال قام مصالح الشرطة بزيارة لميدان البحث

وقامت بحجز مجموعة من الملابس الممنوعة مثل ألبسة مستوردة وغيرها من ذهب .

جدول رقم : 4 يبين سنة بداية ممارسة النشاط في السوق

السنوات	التكرار	النسبة %
من 1 ـ 5	15	21
6 ـ 10	07	10
11 ـ 15	12	17
16 ـ 20	30	43
20 فمافوق	06	09
المجموع	70	100

فكما هو ملاحظ في الجدول فان اللواتي بدأن النشاط منذ 16 الى 20 سنة فيمثلن نسبة 43 % .

أما اللواتي ابتدأن من 01 الى 05 سنوات فيمثلن نسبة 21 %

أما اللواتي ابتدأن النشاط في السوق من 11 الى 15 سنة فيمثلن نسبة 17 % .

أما فئة اللواتي ابتدأن من 06 الى 10 سنوات فيمثلن نسبة 10 % .

أما فئة 20 سنة فما فوق فيمثلن نسبة 09 % .

وهذا يدل دلالة واضحة على أن هذه السوق ليست وليدة اليوم وانما هي قديمة الى حد ما ، وترجع بدايتها حسب ماصرحت به احدى المبحوثات الى بداية هذا القرن ، العهد الاستعماري الفرنسي ، حيث أن الاتصال بين أهل الريف.

وأهل المدن قديم ، حيث أنه كانت تتم المبادلة بين السلع الريفية ونظيرتها من المدينة ، بحيث أن المبادلة كانت تتخذ شكل المقايضة بين الاثاث المنزلي وبعض الأدوات من المدينة وابتبدالها بالدجاج وبعض المنتوجات المحلية في هذه المنطقة كالزيتون والرمان وغيرها ... وقد تطرقنا الى مثل هذه الأشياء لكي نصل الى التحدث فيما بعد الى ما تطور اليه التبادل الآن ، وبالتحديد اجراء البحث حتى تكون أكثر تدقيقا ، حيث أن مثل هذا التبادل اختفى الآن واتخذ أشكالا أخرى كاستعمال النقود ولم يعد البيع يقتصر على المنتوجات المحلية فقط ، بل تعدى الى أشياء أخرى سنتطرق اليها في حينها .

جدول رقم 46 يبين كيفية بداية ممارسة النشاط في السوق من طرف النساء .

الكيفية	التكرار	النسبة %
عن طريق الأم	15	21
عن طريق النساء البائعات	30	43
من كثرة التردد والاحتكاك بالمكان	25	36
المجموع	70	100

وكما هو مبين في الجدول السابق ، فإن اللواتي أجبن بأن النساء البائعات هن اللواتي أرشدنهن للبيع في هذا المكان (السوق) فيمثلن نسبة 43 % .

أما اللواتي أجبن بأن ممارستهن للبيع جاءت بسبب احتكاكهن بالمكان والتردد عليه فيمثلن نسبة 36 % أما اللواتي أجبن بأن أمهاتهن هي اللواتي أرشدنهن للبيع فيمثلن نسبة 21 % .

ومن خلال كل هذه الأرقام يمكن القول بأن كثرة الاحتكتاك بالمكان والتردد عليه ، زد على ذلك أن بعض النساء ورثت هذا النشاط عن أمهاتهن ، وأخريات نصحتهن جاراتهن بممارسة البيع نظرا لما تدره من دخول تحسن بهن مستواهن المعيشي ، وعلى أنه مكان غير مراقب

جدول رقم: 43. يبين سبب بداية البيع في وقت مبكر.

السبب	التكرار	النسبة %
الانصراف المبكر	29	30
من أجل الاولياء	35	50
من أجل النقل	14	20
المجموع	70	100

نكما هو مبين في الجدول السابق ، فان فئة اللواتي أجبن بأن سبب بداية البيع في وقت مبكر هو من أجل الاولياء فيمثلن نسبة 50 % أما اللواتي أجبن بأن السبب هو من أجل الانصراف المبكر فيمثلن نسبة 30 % أما اللواتي أجبن بأن السبب هو من أجل النقل فيمثلن نسبة 20 % والانصراف المبكر تقصد به المبحوثات هو أنه لاغلبهن التزامات عائلية فهن يفضلن البيع باكرا ، لكي تنصرف باكرا للمنزل للاشراف على الشؤون البيت ، وهناك من صرحت بأن لها أطفال صغار في حاجة الى عناية .

والتي أجابت بأنها تبكر من أجل الاولياء ، فيعني ذلك احتراما للولي وتقديسا له حتى تنال رضاه نبكر في الصباح وقد أكدت ذلك احدى المبحوثات قائلة : « نجو بكري في خاطر السادات »

نجـــتوبكـــري في خاطـــر المســـاواة :

فهـي تفســر مجيئهـا بالكراء الى هـذا المكـان بأنـه احتـراما وتقديمـا

للوالـي الذي يحمي المكـان الا أنـه في الأمـر شيئ آخــر .

وهـذا ما ســـوف تبينــه الجــداول التاليـــة .

جـدول رقـم 43 يبيـن الوسيلـة المستعملة للتنقـــل .

الوسيلــة	التكــرار	النسبـــة ٪
مشيـاً على الأقدام	14	20
سيارة أجــرة	42	60
سيـارة الـزوج	14	20
المجمـــوع	70	100

فكمـا هو ملاحظ في الجـــدول فان اللواتـي اجيـن بأنهـن يأتيـن على

متـن سيـــارة فيمثلـــن نسبـــة 60 ٪ أما اللـــواتي يأتين مشيـا على الأقدام

فيمثلـــن نسبـة 20 ٪ .

أما اللواتـــي يأتين في سيـــارات أزاجهـــن فيمثلـــن نسبـة 20 ٪ وهذا

يدل على ان بعـض الأزواج يأخـذ ن أزواجهـن بالسيـــارات لا ن هؤلاء

عندهـــم دكاكيـن ومحـــلات ، وبالتالـي فهـن يحضـرون بعـض السلع

من محلاتهـــم ويعطـــونها الى زوجاتهـم لبيعهـــا في ســـوق النســـاء

وقد سألنا أحدهم وهو تاجر في " حمام ريغة " لماذا تأتي بكل هذه السلع هنا ؟" فأجاب بأنه " في حمام ريغة التجارة راكدة نوعا ما وموجي زوجتي الى هذا السوق ببعض السلع يساعدني كثيرا على التخلص من بعض السلع التي لا تباع هناك في الحقل " .

والفئة الأخرى أجبن بأنهن يأتين على الأقدام ، وذلك نظرا لقرب المسافة ، وهؤلاء هن في الغالب نساء جبليات .

أما اللواتي أجبن بأنهن يأتين في سيارة أجرة أو سيارة نقل جماعي وهي سيارة من نوع (404) مخصصة للتجارة ، وهي ما نسميه بالعامية (باشي) فيمثلن نسبة 60٪ .

ذكرت المبحوثات أو فئة منهن في الجدول السابق بأن السبب في بيعهن مبكرا هو النقل ، فهذا يعني وقد تبين لنا من خلال البحث ، بأن صاحب سيارة الأجرة هو الذي فرض عليهن المجيء في وقت مبكر ، الرابعة صباحا لأغلب المبحوثات ، وذلك لأن هذا الأخير عنده رحلات أخرى ، فهو بمثابة نقل العمال الى أماكن عملهم في المناطق التي لا تتوفر على وسائل النقل ، زد على ذلك فان هذا الأخير يبدأ باكرا في ظلام الليل تهربا من الشرطة والدرك الوطني الذي يرصد أمثاله لأنهم يعملون بدون رخصة .

جدول 48 يبين فيما اذا كانت المبحوثات تأتي وحدها الى السوق أم لا

المجنى	التكرار	النسبة %
وحيدة	28	40
برفقة البائعات	42	60
المجموع	70	100

وكما هو مبين في الجدول ، فان اللواتي أجبن بأنهن يأتين الى السوق برفقة البائعات فيمثلن نسبة 60 % .
أما اللواتي يأتين وحيدات فيمثلن نسبة 40 % .
وهذا يدلنا على أن اللواتي يأتين برفقة البائعات سببه يعود الى أنهن في حاجة الى رفيقات في الوقت المبكر ، فلا تستطيع المرأة أن تخرج وحدها في ظلمة الليل وذلك مخافة للاعتداء عليها زد على ذلك أن الذهاب مع النساء يحدد من ثمن الذهاب الذي هو في العادة 15 دج ذهابا وايابا حيث أن السائق يحمل عدد من النساء ، جملة واحدة وبثمن منخفض نوعا ما ، بالمقارنة مع سيارات الأجرة ، بالاضافة الى أنه ليست هناك حافلات تنقل الى مكان السوق ، نظرا لأن المنطقة جبلية وعرة المسالك .

جدول رقم : (٤٠) يبين كيفية حصول المبحوثات على السلع .

الكيفية	التكرار	النسبة ٪
انتاج عائلي	21	30
أشياء قديمة لا تستعمل	14	20
من جهات أخرى	35	50
المجموع	70	100

فكما هو ملاحظ من خلال الجدول فان اللواتي أجبن بأنهن يحصلن على السلع من جهات أخرى فيمثلن نسبة 50 ٪ .

أما اللواتي أجبن بأن هذه السلع هي بمثابة انتاج عائلي محلي فيمثلن نسبة 30 ٪ .

أما اللواتي أجبن بأن السلع هي أشياء قديمة نفذ استعمالها فيمثلن نسبة 20 ٪ .

اذن فهذه ثلاث طرق تحصل بواسطتها المبحوثات على السلع التي تقمن بيعها فمنها ما هو انتاج عائلي وهذا بالنسبة للواتي تسكن الجبال ، زد على ذلك الأشياء القديمة النافذ استعمالها والتي قد يكون الغير في حاجة الى استعمالها فتقوم النسوة ببيعها أما النسبة

الاخرى ، فهي اللواتي يحصلن على السلع من جهات أخرى ويعني ذلك ، انها تأتي بهذه السلع من عند أشخاص آخرين وهذا ما دعانا الى طرح السؤال الموالي .

جدول رقم (81) يبين فيما اذا كانت المبحوثات تبيع لحسابهن الخاص أم لجهات أخرى .

جهة البيع	التكرار	النسبة %
للحساب الخاص	25	36
لجهات أخرى	45	64
المجموع	70	100

فكما هو مبين في الجدول فان فئة اللواتي أجبن بأنهن يبعن لجهات أخرى فيمثلن نسبة 64 % .

أما اللواتي يبعن لحسابهن الخاص فيمثلن نسبة 36 % .

وهناك لا بد من توضيح نقطة هي من الأهمية بمكان ، حيث أنه في السابق كانت أغلب النساء تبيع لحساب الخاص وتبيع بعض الأشياء البسيطة التي تساعدها على سد الرمق فقط .

الا أن الاتجاه العام حاليا ، وخاصة منذ حوالي سبع سنوات كما صرحت احدى المبحوثات ، فان بعض النساء اصبحت تدخل

على السوق نوعا آخر من التجارة ، وهي تجارة الذهب والتي أصبحت المسيطرة على السلع الموجودة في السوق عند بعض النساء ، حيث أن بعض المبحوثات تجلبن المجوهرات من عند نساء أخريات في المدينة ، وتتفقهن بيعها في السوق وتأخذ عمولة على ذلك تقدر في غالب الأحيان بـ 100 دينار جزائري في كل 1000 دينار جزائري وهذه العملية صارت تدر أرباحا مهمة بالنسبة لبعض المبحوثات ، في ظل غياب أعين المراقبة من قبل السلطة الرسمية ، زد على ذلك أن بعض المبحوثات عقدت صفقات مع دكاكين ومحلات بيع المجوهرات حيث أن صاحب المحل يعطي بعض المجوهرات للنساء لكي تبيعها في السوق زد على ذلك أنه وصل الأمر بهذه النسوة الى أنها تذهب الى أماكن بعيدة جدا عن منطقة البحث وتجلب الذهب لبيعه كذهاب بعض المبحوثات الى مدينة مغنية بأقصى الغرب الجزائري ،والى المغرب ، وحتى الى الجمهورية السورية لجلب بعض الألبسة والمصنوعات وذلك لبيعها في السوق ويكون الاقبال عليها كبيرا خاصة من طرف الجبليات .

ويحصل كل ذلك في غياب أعين المراقبة .

الا أن تجارة الذهب هذه لا تقوم بها أغلبية المبحوثات وانما فئة قليلة منهن ، وهي اللواتي يسمى في السوق بالبائعات الجديدات أو الصغيرات .

حيث صرحت احدى المبحوثات بأن هذه النسوة : الصغيرات في السن أصبحت تمارس التجارة رغم أن أزواجهن غير معوزين اقتصاديا ، وبالتالي أصبحت هذه الأماكن بمثابة أماكن للرفاه الاقتصادي بالنسبة لهؤلاء خاصة وأن المكان غير مراقب نظرا للهالة من التقديس المحيطة به ، والذي يتخذ في غالب الأحيان حجة لممارسة بعض البيوع الممنوعة قانونيا .

استنتاجات :

حاولنا من خلال هذا الجزء من البحث التطرق الى ما تضمنته الفرضية القائلة بأن ممارسة البيع يعود الى هروب المبحوثات من أعين المراقبة .

وقد توصلنا من خلال الاستقصاءات وما لاحظناه من خلال مشاهدتنا في ميدان البحث الى أنه هناك فعلا نوعا من الاختفاء وراء زيارة أضرحة الأولياء لممارسة بعض البيوع التي تعتبر ممنوعة في نظر القانون خاصة الملابس المستوردة من الخارج أو المهربة سواءا كانت ألبسة أو مجوهرات .

وقد توصلنا الى القول كيف أن عملية البيع في هذه المنطقة بدأت بأشياء بسيطة كالحلويات وبعض اللوازم القديمة ، واذا بها تتحول في غمرة من الزمن الى بيع الملابس المستوردة ، والمجوهرات بمختلف أنواعها وذلك في ظل غياب أدنى مراقبة على البائعات

حتى أن بعض النسوة استغلت الفرصة لبعض الممارسات غير المشروعة كجلب الملح من الخارج وبيعها في مثل هذا المكان وقد ذكرنا سابقا بأنه في نهاية شهر سبتمبر 1990 قامت المصالح المعنية بحملة ضد هذه الأسواق في اطار الحملة الوطنية التي تشنها الحكومة على مثل هذه المبيعات وفعلا قامت الشرطة باحتجاز كميات هائلة من الملح المستوردة من الشرق الا أن هذه العملية لم تمس النساء اللواتي يبعن الاشياء البسيطة والتي هن فعلا في حاجة ماسة الى مداخيلها كما بينا في فصول سابقة من الرسالة .

وكل ما ذكرنا ، هنا يدعونا الى التأمل في الفرضية المذكورة سابقا والمتعلقة بالمراقبة ، والتي يمكن التدليل عليها في بحوث أخرى لانه كما ذكرنا سابقا فان بحثنا هذا ماهو الا محاولة استقصائية لمثل هذه المواضيع خاصة وأنه لم بحوث مماثلة في هذا الميدان تعطينا ولو لمحة وجيزة عن مثل هذا الموضوع .

استنتاجات عامة :

1 ـ الاستنتاجات النظرية :

أ ـ مفهوم الوظيفة :

ارتبط هذا المفهوم بالمدرسة الوظيفية والتي سكنا بعض اساتذتها كدوركهايم الذى ارتبطت الوظيفة لنظرية اجتماعية ، بأعماله التي طرحت التفسير الوظيفي .

وقد قامت المدرسة الوظيفية على أساس التشبيه بين الكائن العضوي والمجتمع ، ويؤكد دوركهايم على أنه لكل ظاهرة وظيفة معنية تؤديها في النسق العام الموجودة فيه ، وقد اشار دوركهايم كذلك على أن التفسير الوظفي وحده ليس كافيا ناذان القول بأن للظاهرة الاجتماعية وظيفة معنية لا يبرر وجودها الذى يجب تفسيره في ضوء الأسباب الكافية ولكنه في كتاباته الأخيرة كان تفسير الظواهر الاجتماعية ببساطة بواسطة وظائفها دون تبرير ذلك .

ويؤكد دوركهايم على أن وظيفة أى ظاهرة لا يمكن أن لا تكون الا اجتماعية .

وقد سار ردا كليف براون على طريقته في هذا المجال .

حيث أن هذا الاخير ربط كذلك مفهوم الوظيفة في الانساق الاجتماعية بمفهوم الوظيفة في البيولوجيا أيضا ، ويتأكد هذا من قوله أن

• البنية العضوية كبنية حية تعتمد في وجودها المتصل على العمليات التي تجعل الحياة تقوم بعمليتها ... وفي الاشارة الى الانساق الاجتماعية وفهمها نظريا فان استخدام مفهوم الوظيفة هو نفس استخدامه العلمي في الفسيولوجيا* وعلى نفس الدرب سار مالينوفسكي الذي كان يرى بأن كل نوع من أنواع الحضارة وكل عادة من العادات الاجتماعية وكل موضوع مادي وكل فكرة وكل اعتقاد سائد في المجتمع يحقق أحدى الوظائف الحيوية ليس للثقافة فحسب ، وانما لكل عضو من أعضاء المجتمع سواء من الناحية العقلية أو من الناحية البيولوجية .

وهذا الموقف ما هو الا نتيجة لرأيه في الثقافة ، فالثقافة عنده ماهي الا وسيلة يستطيع الانسان بواسطتها التغلب على الصعاب التي تواجهه في كفاحه اليومي من أجل اشباع حاجاته الاجتماعية والبيولوجية .

ورغم كل هذه الطروحات ، فان الانتشار الواسع للوظيفية يعود في نهاية الأمر الى أعمال بارسونز و ميرتون في ميدان علم الاجتماع ، وقد تطرقنا الى بعض ما جاء في نظرية ميرتون ، وقد توصلنا الى القول على بأن ميرتون ميزبين وظيفتين للظاهرة الاجتماعية الوظيفة الظاهرة والوظيفة الكامنة .

حيث أنه كما يشير ميرتون على أن استخدام مفهوم الوظيفة الكامنة يساعد الباحث على الانتقال من مجرد تسجيل مظاهر السلوك المألوفة

العاطفية الى زيادة محسوسة في معلومتنا الاجتماعية خاصة اذا غصنا من وراء الاغراض الظاهرة للسلوك الاجتماعي .

ب - مفهوم السوق :

تناولنا السوق من منظور انثرولوجي ، وتوصلنا الى القول بأن علماء الانثرولوجيا قد أهملوا عدة ستوات النظرية الاقتصادية عند دراستهم للحياة الشعوب المسماة بالبدائية حيث أن هؤلاء قد بينوا من خلال دراستهم بأن حب الكسب الذي يميز الحياة الاقتصادية في المجتمع الحديث نجده منعدما عند البدائيين حيث أن كل السلوكات الاجتماعية وطقوس [illegible] حقيقية الأمر الا استجابة لواجبات اجتماعية وطقوس دينية وسحرية ، ولم تعرف هذه المجتمعات البيع والشراء وانما عرفت نوعا آخر من النشاط والذي هو التبادل ، وهذا ما أكدته دراسات تيرنفالد ، ديو ، ومالينوفسكي .

كما تناولنا دراسة السوق من مفهوم اقتصادي كذلك ، وقد بينا أنه اذا كان مفهومي العرض والطلب غير ضروريين في مكان السوق (بالمفهوم التقليدي) ، فاننا نجد العكس من ذلك تماما في المفهوم الاقتصادي للعبارة ، حيث أن الاشخاص يكونون اما باعة واما زبائن كما تناولنا السوق من منظور سوسيولوجي حيث أنه توصلنا الى القول على أن للسوق بالاضافة الى أدوارها الاقتصادية فانها تلعب

أدوارا اجتماعية وثقافية كذلك ، حيث أن السوق هو مكان لالتقاء الافراد لتبادل الآراء ، وتلقي الانباء الجديدة ، زد على على ذلك الصلات الاجتماعية التي تعقد بين اطراف التبادل وقد بينت عدت دراسات على أن هذه الأسواق هي بمثابة أماكن للنزهة والالتقاء والتعارف والتحدث وهو بمثابة اذاعة وجريدة وسينما بالنسبة للقرويين ويوم اقامة السوق هو يوم احتفال بالنسبة للقرويين .

بالاضافة الى النظريات التي تناولت مفهوم السوق بالدراسة ، فقد خصصنا جزء لتسليط الضوء على السوق في خلال خلفيات زمانية حددناها وهي ، الأسواق في المجتمعات الحضارية (الأوروبية والاسيوية) فتوصلنا الى أنه لم تكن هناك أسواق في العهد الياباني أما العهد الروماني فقد كانت موجودة فيه الأسواق على شكل ، دكاكين متلاصقة فيما بينها ، أما العهد اليوناني ، فكان التبادل يتم عن طريق المقايضة بأما في الصين فكانت بلدة سوق خاصة بها .

ثم تناولنا السوق في المجتمعات العربية ، وكيف كانت هذه الاخيرة ليست للبيع والشراء فقط ، وانما كان يحضرها بعض الناس لخطبة امرأة جميلة أو مشهورة أو للبحث عن غريم أو حصان سرق بالاضافة الى المهرجانات الثقافية التي كانت تقام فيها خاصة سوق عكاظ ثم بانتقال العرب الى حياة المدن ، ومع العهد الاسلامي أخذت الأسواق شكلا آخر حيث أصبحت عبارة عن دكاكين ، ومتجمعة حسب أنواع السلع فكان يقال سوق العطارين ...الخ ولقد لعبت

هذه الأسواق دورا مهما في الحياة الاجتماعية والاقتصادية والثقافية ثم تناولنا تطور السوق في الجزائر وتوصلنا الى القول بأن السوق كانت أدوارا جد مهمة ، بحيث أنها كانت تعمل على تدعيم المجتمع المحلي وتضامنه ، زد على ذلك أنها كانت تقوم بدور رئيسي في نمو الحركة الوطنية في جبال الاطلسي .

وكان الذهاب الى السوق هو واجب على كل فرد من أفراد القبيلة حتى أن هناك بعض القوانين القبلية كانت تعاقب الفرد الذي لا يذهب الى السوق .

2 ـ الاستنتاجات الميدانية :

ا ـ الفرضية الأولى :

ان التغيرات التي طرأت على المجتمع الجزائري في كافة المجالات وخاصة الارتفاع في مستوى المعيشة أدى الى الانتقال من الاكتفاء بحياة الكفاف الى تفكير الشرائح الاجتماعية المحدودة الدخل في تحسين ظروف حياتها ، وذلك بالبحث عن دخول اضافية وقد توصلنا من خلال البحث الميداني ، واستقصاء المبحوثات الى أن جل المبحوثات يندرجن من الأصل اجتماعي جد متواضع ، وهذا أدى بنا الى الاستنتاج في النهاية المحدودية الدخل وهذا ما أدى بالمبحوثات الى ممارسة البيع لتحسين هذه المداخيل وان كان ذلك لا يحقق هذه الغاية .

حيث أنه كما توصلنا الى القول من خلال المعطايات الميدانية بأن ممارسة البيع هذه ، لا تحسن كثيرا من مداخيل المبحوثات وانما هي عبارة عن عملية تتكيف مع الامكانيات الاقتصادية المحدودة للمجتمع

المحلـي ، الذي يعتمـد كما ذكـرنا سابقـا على العـلاقات الشخصية حيـث أنـه يتـم مثـلا التبـادل بطريقـة تأجيـل الثمـن و هـذا الا خيـر لا يحقـق الا هـداف الاقتصاديـة المرجوة اذ كـان الهـدف هو تحسيـن الدخـل ، حيـث أنـه قـد توصلنـا الى القـول بأن بعض الزبونـات لا تدفعـن الثمـن الا بعـد فترة زمنيـة طويلـة جـدا تمتـد عند حتى بعضهـن الى مدة ثلاثة سنوات و بالتـالي يمكـن القـول الى أن أنه اذا كانـت هذه العمليـة (البيـع والشـراء) تحقـق ارباحا فـان ذالـك لا ينطبـق على كـل المبحوثـات و هذا ما أدى بنا الى البحث عن متغيـرات أخـرى تساهـم في استمراريـة عمليـة البيـع والشـراء هـذه . وفي الا خيـر يمكـن القـول على أن هـذه الفرضيـة لم تحـقق ما كـان منتظـرا منهـا ، والمعلـومات الا ميريقيـة المحصـل عليهـا في ميـدان البحـث لا تدعمهـا ، الا أنـه يمكننـا أن نقـول بأنه يمكـن اعادة اختبارها في بحوث مستقبليـة خاصـة اذا علمنـا بأن بعض النسـوة تتجـه في هذه المـدة الى ممارسـة نـوع أخـر من البيـع و هـو المتاجرة في المجوهرات والحلـي المستورد ة الذي قـد ما يحـقق ما ورد في الافتـراض السابـق .

ب) ـ الفرضيـــة الثانيــة :

ان هـذه الا ســواق هي بمثابـة مجـال للا تصـل والالتقـاء بين العائلات لعقـد صـلات اجتماعيـة و اقتصاد يـة .

فمن خـلال استقصـاءات التي أجريناهـا في ميـدان البحـث ، تـدل على أن كـل السلـوكات السائـدة في هـذه السـوق يحكمهـا العـرف

السعد في المنطقة ، والذي يعتمد على التقارب ، وكل ذالك ينسجم ومتطلبات المجتمع المحلي .

وقد توصلنا الى القول على أن هذه الأسواق هي بمثابة أماكن لعقد صلات اجتماعية ، حيث أن هذه الأسواق هي بمثابة أماكن لتجمع العائلات على غرار الحمامات والصالونات الحلاقة في البيدن لعقد صفقات الزواج بين العائلات .

وقد توصلنا الى القول كذالك على أن هذه الأسواق هي بمثابة مجال للمرأة استطاعت من خلاله أن تفرض نفسها كفاعل اجتماعي زد على ذالك أنها أصبحت تخرج بنفسها الى هذه الأماكن لتختار ما يلزمها من ملابس وغيرها (والكلام هنا على ماكثات الجبل فقط) ، وكيف أصبحت تختا بنفسها ما يلزمها بعد أن كان شيئ يختار لها .

الفريضية الثالثة

ان ممارسة البيع من طرف النساء هو عبارة عن محاولة للتعبير عن الذات لتدعيم مراكزهن الاجتماعية وذالك بامتلاك حق التصرف في الدخل داخل الأسرة .

فمن خلال الإستقصاءات الميدانية توصلنا الى القول على أن عملية البيع والشراء كذالك ما هي الا عبارة عن استراتجية اتبعتها المبحوثات لتدعيم مراكزهن الاجتماعية ، وقد لاحضنا كيف أن هذه المرأة استغلت التقاليد السائدة من أجل تحقيق هذا المكسب

حيث أنه في المناطق الريفية مثل هذا النشاط هو حكر على الرجال فقط ، وقد لاحظنا كيف أن المرأة في المنطقة المدروسة انتهزت فرصة زيارة أضرحة الأولياء لتحقيق امتيازات اجتماعية تجعلها تشارك الرجل في بعض نشاطاته ، وذلك لكي تكون لها كلمة مسموعة داخل الأسرة وذلك بفضل المجهود الذي تبذل منه ، والنقود التي تحصل عليها لكي تساهم في المصروف اليومي على المنزل ، بالاضافة الى المشاركة في تأثيث المنزل .

د ـ الفرضية الرابعة :

تلجأ النساء الى ممارسة البيع عند أضرحة الأولياء هروبا عن أعين المراقبة من السلطة الرسمية .

من خلال ملاحظاتنا في ميدان البحث ، واستجوابات المبحوثات تصريحات بعض الأشخاص القريبين من مجال البحث ، فان بعض النساء في منطقة البحث قد التجأت الى هذه الأماكن (أضرحة الأولياء) للبيع والشراء لأنها تمارس نشاط ممنوعا قانونيا وهي بالتالي تحاول الاختفاء بمثل هذه الأماكن عن أعين مراقبة السلطة الرسمية ، وذلك بجلبها لسلع من خارج البلاد زد على ذلك المجوهرات التي تستوردها من وهران ومغنية وحتى سوريا وتقوم ببيعها في ميدان البحث وذلك في غياب المراقبة في مثل هذه الأماكن .

وقد ذكرنا سابقا بأن مثل هذه الموضوع يحتاج الى بحوث أخرى تدعمه .

ـ٥ـ اقتــراحــات ـ٥ـ

كان من الممكن أن نكتفي بالاستنجات السابقة الذكر كنهاية لهذا البحث، الا أننا رأينا أن نخصص مع ذلك جزءاً أخيراً لبعض الاقتراحات العملية، واننا لا ندعي لانفسنا أننا قد أحسنا الاقتراح، الا أنه قد تكون لهذه الاقتراحات من فائدة ما، حيث أن الباحث الاجتماعي اذا تسنى له ايجاد حلول عملية لأي مشكلة ما، فما عليه الا أن يجتهد في ذلك وما على رجل السياسة أو صاحب القرار الا وضع خطط انمائية آخذا بعين الاعتبار ما يقدمه الباحث الاجتماعي . واذا كانت بلادنا تمر بفترة تنمية اجتماعية أو هي سائرة في هذا الطريق فان ذلك يحتاج الى مساهمة كل صاحب فكرة وعمل مهما كان هذا الجهد المبذول المهم أن لا يبقى ذوو الخبرة العلمية والعملية مكتوفي الايدي أمام الازمات والمشكلات التي تمر بها البلاد .

زد على ذلك أن البحوث العلمية الهادفة ينبغي أن تصل في النهاية الى اقتراحات العلمية الهادفة المقترحة وان كان مصير البحوث العلمية في بلدان العالم الثالث هو الاهمال والنسيان في المكتبات و الهدف من كل هذا هو تحقيق المجتمع الذى نطمح اليه ، لأن البحث العلمي في النهاية ماهو الا محاولة لتحقيق السعادة الانسانية .

وكما كان بحثنا قد وقف على دراسة الوظيفة الاجتماعية للأسواق التقليدية ، في المجتمع الجزائرى ، حاول ابراز بعض ما كان يشاهد بالعين المجردة من التفكير العلمي فقط ، فاننا نعد ، طليعة وانطلاقة لما يمكن أن يقترح من بحوث في هذا الميدان ، كما نقترح القيام ببحوث مماثلة في مناطق أخرى في نفس الاسواق وقد رأينا أسواقا مماثلة في مناطق كثيرة من الجزائر – وتحاول معرفة أوجه التشابه والاختلاف فيما بينها وان كانت لها نفس الوظائف ، زد على ذلك أنه يمكن القيام ببحوث مماثلة على الأسواق الخاصة بالرجال ، وأخص بالذكر الاسواق التقليدية المنتشرة عبر أرجاء الوطن

لأسواق بلاد القبائل ، وسوق بني يزقن بالجنوب الجزائري وبذلك يتسنى المقارنة بين هذه الأسواق في محيط الوظائف الاجتماعية والقيم والعادات الاجتماعية السائدة في هذا المجال ويمكن كذلك الكشف عن أوجه الاتفاق والاختلاف ، وتفسير في النهاية الأسباب ذلك ولا يجب أن لا نكتفي عند هذا الحد ، في هذا المجال ، فينبغي أن نركز على الدراسات الميدانية المتعلقة بإجراء التجارب الاجتماعية ، والتي تهدف الى تغير بعض أنماط السلوكات التي تعيق العملية التنموية زد على ذلك اكتشاف العوامل التي تعيق هذه العملية وتؤكد كذلك على أنه ينبغي على أصحاب التخطيط أن يوثقوا الصلة برجال العلم الذي هم عمدة البلاد ، دون أن يغفلوا الأخذ بعين الاعتبار مثل هذه الأبحاث التي تساعد على فهم المجتمع ، وبالتالي القضاء على الظواهر السلبية التي تعيق عملية النمو الاجتماعي .

كما اقترح كذلك على المسؤولين التكثيف من مراكز البحوث في مختلف الميادين ، وخاصة ميدان العلوم الانسانية الذي أهمل بشكل كبير في البلاد النامية .

حيث أن المسؤولين ركزوا على نقل التكنولوجيا دون مراعاة العوامل البيئية التي تساهم في هذه العملية ، ولعله من نتائج ذلك ما وصلت اليه أحوال المصانع والمعامل التي جلبت من الخارج ، ورغم تقدمها الفائق ، الا أنها لم تحقق ماكنا نصبوا اليه ، ولا نزال تابعين للغرب وذلك نتيجة غياب الدراسات الاجتماعية التي تحاول التكييف بين هذه التكنولوجيا ، والاشخاص الذين يقومون بتسييرها والعمل على آلاتها ، فكل هذه العوامل تجعلنا نصل الى القول على أنه لا بد على الاهتمام بالانسان هذه الطاقة المهدورة وكفانا اهتماما بالآلات .

اذن ، ففهمنا للمجتمع من خلال الابحاث والدراسات يؤدي الى القضاء على العادات والقيم التي أصبحت غير ملائمة للحياة في المجتمع الحديث المعقد السريع النمو الكثير السكان ، الذي يرتفع وعيه وتزداد مطالبه ، وتشتد رغباته في التنمية السريعة ، التي تنقله من مجتمع استهلاكي متخلف الى مجتمع الانتاج في كل الميادين ، وهذا كله يساعد على ايجاد المجتمع الذي نطمح اليه وبالتالي فبان فهم الظواهر الاجتماعية المختلفة ، وذلك بتطبيق

المنهج العلمي بالاضافة الى محاولة التحكم فيها وتغيرها فان كل ذلك يساعد على تغير كل عادات الناس وقيمهم ومحاولة تعويدهم على قيم وعادات اجتماعية صالحة تتماشى والتغير الاجتماعي في كافة المجالات .

وما نريد أن نصل اليه من خلال كل هذه المناقشات والاقتراحات هو أنه في دراسة الحياة الاقتصادية في المجتمعات التقليدية لابد من أن نأخذ بعين الاعتبار العوامل والظروف الاجتماعية التي تتداخل مع العوامل الاقتصادية المختلفة ، حيث أننا نجد بأن النظم في المجتمعات التقليدية تتشابه مع بقية النظم الاجتماعية مما يجعل من الصعب تفسيرها على الضوء النظرية الاقتصادية لوحدها ، واذا أغفلنا هذه الحقائق ، فاننا يمكن أن نخطئ باطلاق أحكام غير صحيحة عن هذه النظم والنشاطات ، ويمكن القول على أن في كثير من الاحيان نجد أن بعض القوانين الاقتصادية المتعارف عليها كقانوني العرض والطلب لا تصدق على هذه المجتمعات التقليدية التي لا تخضع لعوامل السوق ، ودراستنا قد بينت نوعا من هذه الاشياء .

ونصل في النهاية الى القول على أنه اذا أدركنا هذه الحقيقة فان ذلك يساعدنا مساعدة ذات قيمة في وضع الخطط الانمائية سواء كانت اجتماعية أو اقتصادية في مجتمعنا ، حيث أنه لا يكفي في وضع المشروكات التنموية الاقتصادية الاهتمام بالجوانب الاقتصادية والتكنولوجية فحسب ، وانما من التركزعلى القيم والعادات والتقاليد الاجتماعية التي تتحكم في توجيه سلوكات الأشخاص و تصرفاتهم ، والتي قد تساعد على نجاح المشاريع أو فشلها ، حيث أن المشروع اذا تقبل من طرف المجتمع المحلي فان مصيره يكون النجاح أما اذا حدث العكس فان ذلك المشروع يؤول الى الفشل الذريع لأنها اهتمت بالجوانب الاقتصادية فقطه ، واغفلت العوامل الاجتماعية والثقافية ولم تأخذ في الحسبان التنظيمات الاجتماعية السائدة في المناطق التي نفذت فيها هذه المشاريع ، وذلك بالرغم من أنها وضعت على أسس تقنية سليمة .

ولعله من المفيد أن نشير اشارة خفيفة لما لقيته الكثير من المشروعات من مقاومة من طرف المجتمع ، ومثال ذلك مشروع الثورة الزراعية .

مشروع توطين البذور واكتفي بهذا القدر ولعله الدراسات التي أجريت في هذا المجال ، قد بينت ذلك بنوع من التفصيل . وعليه يمكن القول في النهاية على أنه أي مشروع يراد تنفيذه فلا بد من مراعاة العوامل الاجتماعية والثقافية للمجتمع المحلي ، وذلك تحسبا لأي مقاومة من طرف المجتمع لمثل هذا المشروع ، وربما كل هذه المشاكل التي تعاني منها المشروعات في الجزائر هي راجعة الى كل ماذكرناه سابقا وعليه ينبغي التفكير الجدي في مثل هذه الأمور .

خـاتمـة :

استنادا الى النظرة البنائية الوظيفية ، يتبين أن للتبادل عن طريق الأسواق التقليدية جانبا أكثر تعقيدا يتعدى الجانب الاقتصادى ويتعلق هذا الجانب بالوظائف الاجتماعية .

فليست هذه الأسواق مجرد أماكن لتبادل السلع والخدمات فحسب ، وانما يتم فيها التبادل الأفكار والآراء والمعلومات والخبرات والعواطف زد على ذلك عقد صلات اجتماعية بحيث أن هذه الأسواق قد نشأت في الأصل لتبادل السلع ، ومن ذلك فالتبادل الاقتصادي يسمح بتبادل من نوع آخر وهو التبادل الاجتماعي ، ان عن التعبير اذ أن التفاعل الاجتماعي بين الأشخاص هو في حقيقته عبارة عن عملية تبادل الأشياء مادية ، وهو ما أدى ببعض العلماء اصحاب نظرية التبادل الى التركيز على التفاعل الاجتماعي باعتباره عملية تبادل .

فان التبادل عن طريق السوق ليس مجرد عملية اقتصادية اذ أن السوق التقليدى تعمل وفقا لمضمون ثقافي ومضمون اجتماعي بمعنى أن الأشخاص الذين يدخلون أطرافا في هذا النسق تربطهم العلاقات الشخصية ، ومن ثم كانت مادة الاتصال عادفة الى حد كبير بالنسبة لهؤلاء الأشخاص الذين تربطهم علاقات القرابة أو الصداقة أو الجوار .

وبالتالي فان النظر الى السوق التقليدي على أنه سوق لتبادل السلع والخدمات ، أي من منظور اقتصادي صرف ، يهمل العوامل الاجتماعية والثقافية التي تعمل هذه الأسواق وفقها ، ولا يؤدي في النهاية الى ماتؤديه من أدوار في المجال الاجتماعي والثقافي .

واذا كان الأمر كذلك فقد اعتمدنا في هذا البحث على المنطق البنائي الوظيفي ، الذي يرتكز على أن البناء الاجتماعي لأي مجتمع من المجتمعات يتكون من عدة نظم وانساق اجتماعية مترابطة ومتفاعلة ومتساندة فيما بينها تساندا وظيفيا ، وأن العلاقات القائمة بينها هي علاقات بين متغيرات .

وفي النهاية نصل الى القول بأن الانسان ، يملك سلوكات أو بعبارة أخرى يتصرف ليس فقط من أجل حماية مصلحة الخاصة وامتلاك ممتلكات مادية ، بل يحدث كل ذلك من أجل غاية أخرى وهي تدعيم مركزه وحقوقه ، وامتيازاته الاجتماعية ، ولا يعطي أهمية للأشياء المادية الا من أجل خدمه هذه الغاية وبالتالي يمكن القول على أن النظام الاقتصادي ماهو الا وظيفة بسيطة للتنظيم الاجتماعي .

= قائمة المراجع =

1- المراجع باللغة العربية

1) ابن بطوطة ، رحلة ابن بطوطة ، المكتبة التجارية الكبرى ، القاهرة 1958
2) أحمد أبو زيد ، البناء الاجتماعي ، الانسان ، دار الكاتب العربي ، القاهرة 1967
3) أحمد أبوزيد ، البناء الاجتماعي ، المفهومات ، الدار القومية للطباعة والنشر القاهرة 1965 .
4) جرجي زيدان ، تاريخ التمدن الاسلامي ، الجزء الاول، بدون معلومات
5) جون كاميس ، المدخل الى علم الاقتصاد أو الانسان والنقود والبضائع مكتبة الوفاء ، الموصل ، العراق ، 1964 .
6) سعيد الافغاني ، أسواق العرب في الجاهلية والاسلام ، دار الفكر ، بيروت الطبعة الثالثة 1974 .
7) السيد محمد البدوي ، علم الاجتماع الاقتصادي ، دار المعرفة الجامعية الاسكندرية 1985 .
8) عبد الرحمن بن خلدون ، المقدمة ، كتاب العبر وديوان المبتدأ والخبر مكتبة المدرسة ودار الكتاب اللبناني الطباعة و النشر، بيروت ، المجلد الاول ، الطبعة الثالثة 1967 .
9) عبد الرحمن الجيلالي ، تاريخ المدن الثلاث ، الجزائر ، المدية ، مليانة مطبعة ماري بدر الدين وأبنائه ، 1972 .
10) د . علي جواد ، المفصل في تاريخ العرب قبل الاسلام ، دار العلم للملايين ، بيروت ، 1971 .
11) عمر فروخ ، العرب في حضارتهم وثقافتهم الى آخر العصر الاموي ، دار العلم للملايين ، بيروت ، 1966 .
12) محمد علي محمد ، علم الاجتماع والمنهج العلمي ، دراسة في طرائق البحث وأساليبه ، دار المعرفة الجامعية ، الاسكندرية ، 1963 .
13) محمد فهد بدوي ، السابلة ببغداد ، رسالة ماجيستير ، جامعة بغداد . 1967

2- المراجع المترجمة الى العربية :

14) غوستاف لوبون ، حضارة العرب ، ترجمة عادل زعيتر ، دار أحياء الكتب العربية ، الطبعة الثانية ، 1948 .
15) كارل ماركس ، رأس المال ، نقد الاقتصاد السياسي ، ترجمة محمد عيتاني مؤسسة المعارف ، بيروت ، الجزء الاول ، 1962 .
16) متشيل دينكن ، معجم علم الاجتماع ، ترجمة داحسان محمد الحسن دار الطليعة بيروت ، الطبعة الاولى ، 1981 ص 204 .

.../...

3) المقالات بالعربية :

18) د. أبو العيد دودو، " الحياة الاجتماعية في مدينة الجزائر ابان الاحتلال " مقال في مجلة الاصالة ، تصدرها وزارة التعليم الاصلي والشؤون الدينية ، الجزائر ، العدد الثامن ، السنة الثانية ، 1972

19) السيد أحمد حامد ، " الاسواق التقليدية كوسيلة للاتصال " ، في مجلة عالم الفكر ، مجلة دورية تصدرها كل ثلاثة أشهر وزارة الاعلام في الكويت المجلد الثامن عشر ، العدد الاول ، ابريل ، مايو ، يونيو ، 1987 .

20 - ADAM ANDRE, Etude économique et sociologique d'un souq du haut Atlas occidental, Paris, Librairie Plon, Tome 1, 1971.

21 - BAUDRILLARD Jean, l'échange symbolique et la mort, Paris, GALLIMARD, 1976.

22 - BAUDRILLARD Jean, la société de consommation ses mylhes, ses structures, Paris, GALLIMARD, 1974.

23 - BRAUDEL, Fernand, civilisation matérielle économie et capitalisme, les jeux de l'échange, Paris, ARMOND Colin, Tome 2, 1979.

24 - CHELHOD (J), les structures du sacré chez les arabes, Paris, Maisonneuve et larose, 1964.

25 - DERMENGHEM (Emile), le culte des saints dans l'islam maghrebin, Paris, GALLIMARD, 3ème édition, 1954.

26 - DEVEREUX (Géorges), feurure et mylhe, Paris ELAMMARION, 1982.

27 - DURAND Gilbert, l'imagination symbolique, Paris, P.U.F. 2ème édition 1968.

28 - FLACELIERE Robert, la vie quotidienne en grèce, Paris, HACHELTE, 1959.

29 - HAMMAN (A.G.), la vie quotidienne en Afrique du Nord du temp de saint Augustin, Paris, HACHELTE, 1979.

30 - IMBERT Jean, histoire économique des origines à 1789, Paris, P.U.F, 1965.

31 - Le tourneau Roger, la regence d'Alger et le monde turc, école Républicaine, n° 4, 1953 - 1954.

32 - LUCAS (J) et vatin (J.C.), l'Algérie des Anthropologues Paris, François Maspéro, 1982.

33 - MALINOWSKI BRONISLAW, les Argonautes du pacific occidental, traduit de l'Anglais par André et Simone DENYVER, Paris, GALLIMARD, 1963.

34 - MAZAHERI Aly, la vie quotidienne des musulmanes au moyen âge, Paris, HACHELTE, 1951.

35 - MEILASSOUX, Anthropologie économique des gouro de Côte d'Ivoire, Paris, Moutons, les haye, 1964.

36 - PAIRAS Louis Henri, histoire générale du travail, Paris, Nouvelle Librairie de France, tome 1, sans date.

37 - POLANYI Karl, la grande transformation, traduit par Catherine ALAMOND et MAURICE ANGERRO, Paris, ALLIMARD, 1983.

38 - POLANYI Karl et ARENSBERG (C), les systèmes économiques dans la théorie et dans l'histoire, traduit par CLAUDE et ANNE Rivière, Paris, LAROUSSE, 1975.

39 - RAYMOND André, grandes villes arabes à l'époque ottomanes, Paris, Sind Bad, 1985.

40 - RODINSON MAXIME, Islam et capitalisme, Paris, Seuil, 1966.

41 - SARI Djillali, les villes précoloniales de l'Algérie occidentele, Nedroma, Mazouna, Kalâa, Alger, S.E.D, 1970.

42 - SAHLINS MARSHALL, Age de pièrre, âge d'Abondance l'économie des sociétés primitives, traduit par TINA Jolas, Paris GALLIMARD, 1976.

43 - SU AVET (T.H.), Dictionnaire économique et sociale, Paris, les éditions ouvrières, 1962.

44 - TROIN (J.F.), les soukhs Marocains, EDISUD, Aix en pronence, 1975.

45 - WEBER MAX, économie et société, traduit par JULIEN Frend et autres Paris, LIKRAVEE Plon, Tome 1, 1971.

46 - MERNISSI Fatma, les femmes dans une société rurale dépendante, in MAGHREB - MACHREK, la documentation Française, n° 98, 1982.

47 - MOHSEN TRABELSI, "Rôle des soukhs dans la polarisation de l'espace régionale" in Renne Tunisienne de sciences sociales, publication du C.E.R.E.S. Université de Tunis, Tunis, n° 52, 1978.

ملاحق البحث

استمـــــارة المقابلــــة

====================

1ـ المحــور الأول : بيــانــات شخصيــــة

1ـ الســــن

2ـ المستــوى الدراســــي :

3ـ الحالة العائلية : متزوجــة عازبــة أرملـــة

4ـ المهنــــة :

5ـ مهنـــة الأب :

6ـ مهنـــة الـزوج :

7ـ نــوع السكــن :

8ـ المنشــأ الجغرافــي : مكـــان الميــــلاد

مكـــان الاقامـــة :

2ـ) ـ المحــور الثــانــي : بدايــة النشاط في الســوق وعلاقته بالمكان

9ـ متــى بــدأت النشــاط فــي الســوق ؟

10ـ هــل تأتي للزيــارة أســاسا أو للبيــع ؟

11ـ من ارشــدك الــى البيــع فـي هــذا المكــان ؟

12ـ مــا هــي دوافــع ممــارستــك للبيــع ؟

13ـ هــل تتــرددين باستمــرارعلى هذا المكــان ؟ نعم لا

14ـ فــي رأيــك لمــاذا تــأتــي النســاء الى هنــا ؟

- للــزيـــــــارة
- للتجـــــــارة
- الهــروب من مشــاكــل اجتماعيــــة
- لاختيـــار فتيــات للــزواج

15ـ لمــاذا أنــت تبيعيــن فــي هذا المكان بالــذات ؟

16ـ اذا حــدث ومنــع البيــع في هذا المكان هل ستواصليــن التــردد عليـــه ؟ نعـــم لا .

17- لماذا تبدأن البيع في وقت مبكر ؟

18- ماذا تستعملين كوسيلة للتنقل الى هذا المكان ؟

19- على أي ساعة تنهضين في مثل هذا اليوم ؟

20- هل تأتي وحدك أم هناك من يأتي معك ؟

21- ما هي أنواع المبيعات التي تبيعينها ؟

22- من أين تحصلين على هذه السلع التي تقومين ببيعها

23- هل تبيعين لحسابك الخاص أم لجهات أخرى ؟

3) - المحور الثالث : العلاقات السائدة في السوق

24- ما هي نوعية العلاقة بينك و بين البائعات الأخريات ؟

- حسنة
- متوسطة
- سيئة

25- هل هناك تعاون بين البائعات ؟ نعم لا

26- إذا حدث غابت أحدى البائعات هل تقوم احداكن ببيع سلعتها ؟

- نعم
- لا

27 - ما رأيك في البائعات الأخريات ؟

28 - ما هي نوعية التعامل داخل السوق ؟

- نقدا
- مقايضة
- أشياء أخرى

29 - هل هناك ثقة بينكن و بين البائعات ؟

- نعم
- لا

30 ـ هل يحدث وتبعن بتأجيل الثمن ؟

ـ نعم
ـ لا

31 ـ هل يحدث وأن تتاجر البائعات فيما بينهما ؟

ـ نعم
ـ لا

32 ـ اذا كان نعم فما هي أسباب التجار غالبا ؟

33 ـ ومن يحسم هذا النزاع ؟

4) ـ المحور الرابع : فيما يتعلق بالدخل .

34 ـ مارأيك في المداخيل التي يجرها البيع في هذه السوق ؟

ـ حسنة
ـ متوسطة
ـ سيئة

35 ـ هل لك من يساعدك ؟

ـ نعم
ـ لا

36 ـ هل لك دخل من جهة أخرى ؟

ـ نعم ٤٢٠٢٨٤
ـ لا

37 ـ اذا كان نعم فهل يكفيك هذا الدخل ؟

ـ يكفي
ـ لا يكفي

38 ـ اذا كان دخلك يكفيك فلماذا تأتين للبيع ؟

39 ـ هل تمتلكين حرية التصرف في دخلك أم لزوجك أو أحد أفراد عائلتك مايقوله في ذلك ؟

40 ـ اذا حدث وطلب منك زوجك أو ابنك أن تعطيه ماأكسبتيه فهل توافقين على ذلك ؟

41 ـ ألا يزعجك زوجك بكثرة ترددك على السوق ؟

42 ـ فيما تنفقين مداخيلك ؟

ـ اعانة العائلة
ـ شراء أثاث للبيت
ـ الادخار

5) ـ المحور الخامس : الوظائف غير الاقتصادية للسوق .

43 ـ هل يبدأ البيع مباشرة عند وصولكن الى السوق ؟

44 ـ هل يقتصر النشاط في السوق على البيع فقط ؟

ـ نعم
ـ لا

45 ـ اذا كان الجواب لا ، فما هي النشاطات الأخرى التي تمارس في السوق ؟

46 ـ يلاحظ على النساء البائعات والزبونات على أنهن يصطحبن معهن فتيات للسوق ، ما هو تفسيرك لذلك ؟

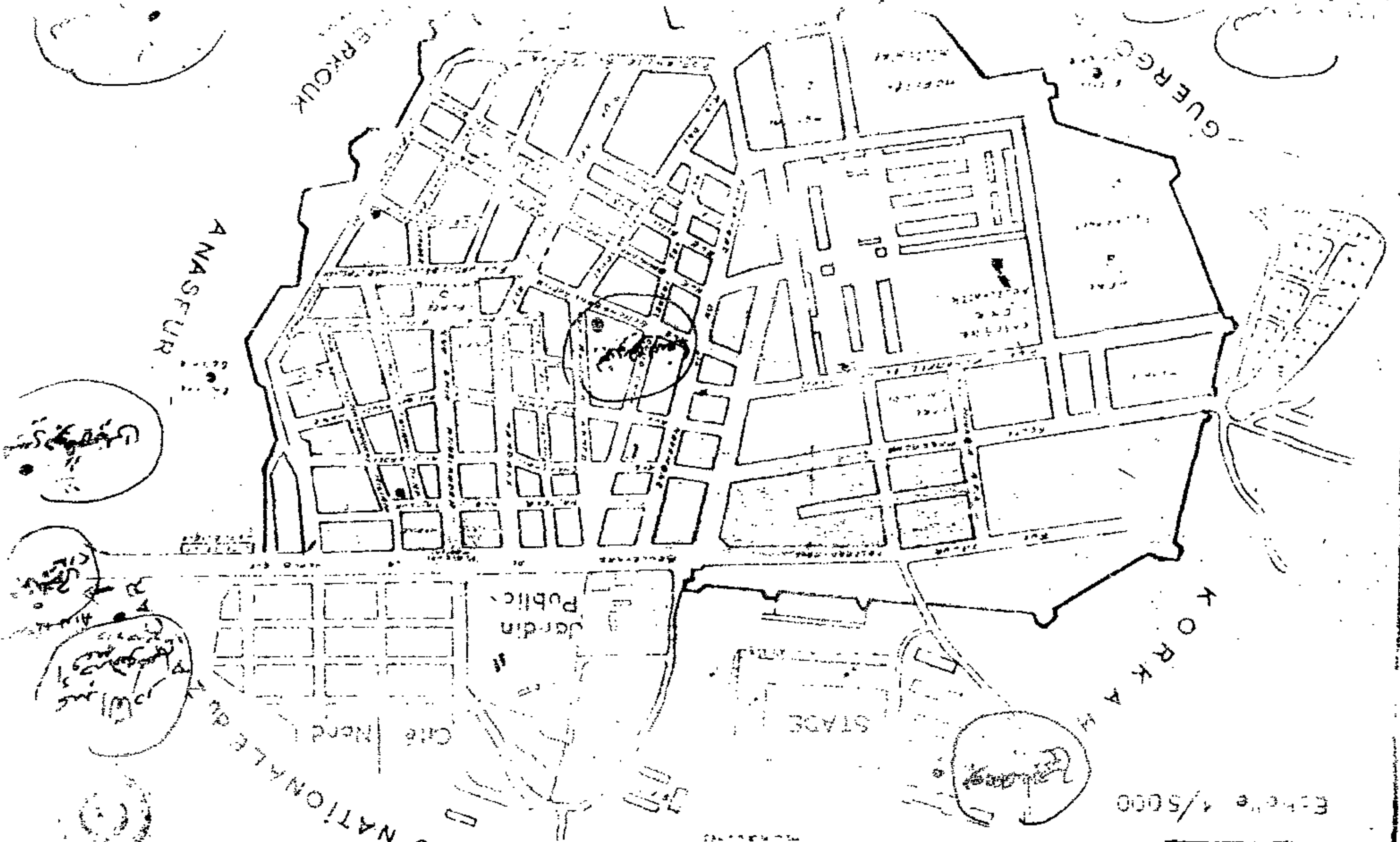
ـ للنزهة
ـ لاقتناء بعض لوازمهن
ـ عرضهن للزواج

47 ـ هل حدث واخترت فتاة للزوج في هذا المكان ؟

48 ـ هل حدث لك وحضرت خطوبة في هذا المكان ؟

49 ـ لماذا تضعن نقودا عند وصولكن الى ضريح الولي قبل بداية البيع ؟

ـ تبركا بالولي
ـ سعيا لكي يكون اليوم مربحا
ـ مجرد عادة موروثة


VILLE INTRA-MUROS
Echelle 1/5000
KORKAH
ANASFUR
MINES NATIONALE de
Jardin Public
Cité Nord
STADE

مقبرة تتحول الى سوق نسوي

بيع وشراء وراء ستار الترحم على الاموات



